MINISTERUL EDUCAȚIEI, CERCETĂRII, TINERETULUI ȘI SPORTULUI

Monica Dudian
Mihaela Hrisanta Dobre Floriana Pană Delia Țâțu

ECONOMIE

manual pentru clasa a XI-a

filiera *teoretică*, profil *real*, toate specializările
filiera *teoretică*, profil *uman*, specializările: *filologie* și *științe sociale*
filiera *vocațională*, profil *militar MAI*, specializarea *științe sociale*
filiera *vocațională*, profil *militar MApN*, specializarea *matematică-fizică*
filiera *vocațională*, profilurile: *artistic*, *pedagogic*, *sportiv*, *teologic*, toate specializările
filiera *tehnologică*, toate calificările profesionale

2012

NICULESCU

Manualul a fost aprobat prin Ordinul Ministrului Educației și Cercetării nr. 4742 din 21.07.2006, în urma evaluării calitative organizate de către Consiliul Național pentru Evaluarea și Difuzarea Manualelor și este realizat în conformitate cu programa analitică aprobată prin Ordinul Ministrului Educației și Cercetării nr. 3252 din 13.02.2006.

Referenți științifici:
Prof. univ. dr. **Alexandru Tașnadi**
Lector univ. dr. **Daniela Iovan**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
Economie: manual pentru clasa a XI-a / Monica Dudian, Mihaela Hrisanta Dobre, Delia Țâțu, Floriana Pană. – București: Editura NICULESCU ABC, 2006
ISBN: 978-973-87842-7-7

I. Dudian, Monica
II. Dobre, Mihaela
III. Țâțu, Delia
IV. Pană, Floriana

33(075.35)

© Editura NICULESCU ABC, 2012
Adresa: B-dul Regiei 6D
060204 – București, România
Tel: (+40)21-312.97.82
Fax: (+40)21-312.97.83
E-mail: club@niculescu.ro
Internet: www.niculescu.ro

Ilustrația copertei: *Carmen Lucaci*

Tipărit la fedprint tipografie
B-dul Tudor Vladimirescu, nr. 31, sector 5, București, ROMÂNIA
Tel.: 411.00.55; 411.47.76 fed@promo.ro

ISBN: 978-973-87842-7-7

Cuvânt-înainte

Lumea în care trăim se află într-o continuă schimbare, iar viteza schimbării crește cu fiecare zi. Succesul nostru în viață depinde de capacitatea de a ne adapta la schimbare și de a exploata oportunitățile pe care viața ni le oferă. Informațiile pe care le dobândim și pe care ajungem să le stăpânim de-a lungul pregătirii noastre în școală condiționează acest succes. O componentă importantă a cunoștințelor dobândite în anii de liceu este cea economică, și nu întâmplător economia a fost supranumită „știința supraviețuirii". Ea ne învață cum să trăim cât mai bine cu resursele pe care le avem sau pe care ni le putem crea. Atunci când am scris acest manual ne-am gândit în primul rând la dumneavoastră, elevii de liceu și mai apoi la dumneavoastră, profesorii de economie, disciplină în aparență aridă, dar atât de fascinantă, nu-i așa? Pentru elevi, am încercat să explicăm totul în cuvinte cât mai simple și în cât mai multe exemple, întrucât economia este lumea în care trăim. Desigur, există un limbaj al științei cu care trebuie să ne familiarizăm, dar limbajul devine accesibil și ușor de reținut atunci când este bine înțeles și când intervin exemple clarificatoare desprinse din experiența dumneavoastră de viață și din funcționarea economiei românești. Sperăm că după ce veți parcurge acest manual veți înțelege mult mai bine economia în care trăiți, economie ce va crește în complexitate odată cu aderarea la Uniunea Europeană. În plus, dorim să vă „împrieteniți" cu economia, astfel încât să fiți capabili să aplicați corect cunoștințele economice pentru îmbunătățirea activităților dumneavoastră curente. Profesorilor sperăm să le oferim un instrument util pentru munca la clasă, întrucât – pe lângă modul, sperăm noi original, de explicare a noțiunilor economice – am adăugat numeroase aplicații practice, inclusiv jocuri și studii de caz.

Manualul este structurat în nouăsprezece lecții, fiind aliniat la programa școlară făcută publică de Ministerul Educației și Cercetării, prin Ordinul ministrului nr. 3252 din 13.02.2006. Cele nouăsprezece lecții urmăresc înlănțuirea logică a conceptelor economice, de aceea este ideală parcurgerea acestui manual în ordinea cuprinsului său. Totuși, profesorii pot opta și pentru o abordare structurală diferită, în sensul că manualul permite modularizarea lecțiilor pe teme mari, cum ar fi: comportamentul rațional al consumatorului (Introducere în economie, Consumatorul, Cererea ș.a.), comportamentul economic al producătorului (Proprietatea, Productivitatea, Costul, Oferta ș.a.), piața și formele ei (Piața, Concurența, Piața monetară ș.a.), echilibre și dezechilibre economice (Echilibrul economic, Inflația, Șomajul, Fluctuațiile ciclice, Statul ș.a.), economia deschisă.

În elaborarea acestui manual un ajutor neprețuit ne-a fost oferit chiar de elevii și studenții noștri, ale căror sugestii primite de-a lungul timpului au contribuit la formarea noastră ca profesori. Ei sunt primii cărora le mulțumim. De asemenea, adresăm mulțumiri colegilor noștri, cu care purtăm adesea discuții incitante și alături de care ne pregătim neîncetat. Sperăm ca acest manual să fie un ghid iscusit pe drumul cunoașterii în economie și să vă convingă de necesitatea și utilitatea studierii acestei discipline.

Autoarele

Cuprins

Cuvânt înainte 3

1. Introducere în economie 5
2. Sistemul economic românesc 13
3. Consumatorul 19
4. Factorii de producție 26
5. Productivitatea 34
6. Costurile 41
7. Profitul. Renta 46
8. Piața 54
9. Concurența 66
10. Banii. Piața monetară 73
11. Inflația 82
12. Piața financiară 89
13. Piața muncii 95
14. Șomajul 100
15. Venitul, consumul și investițiile 106
16. Creștere și dezvoltare economică. Ciclicitatea în economie 114
17. Statul în economia de piață 122
18. Piața mondială 129
19. Integrare economică și globalizare 136

Soluții evaluări 143

Bibliografie selectivă 144

1 Introducere în economie

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să definiți nevoile și resursele;
- să explicați relația dintre nevoi și resurse;
- să calculați costul de oportunitate;
- să calculați modificările absolute și procentuale ale indicatorilor economici;
- să înțelegeți rolul științei economice.

Zi de zi consumăm bunuri și servicii, cumpărate sau produse chiar de noi, de la fructe și pâine la mașini de spălat și autoturisme. Permanent ne dorim noi și noi bunuri, fără ca vreodată să ne declarăm pe deplin mulțumiți, altfel spus, fără să afirmăm că nu mai avem nevoie de nimic. Ce sunt nevoile? Cu ce ni le satisfacem? De ce nu ne putem acoperi toate nevoile și trebuie să alegem? După parcurgerea lecției, veți răspunde cu ușurință la aceste întrebări.

1.1. Ce sunt nevoile?

Iarna ne trebuie cizme, vara avem nevoie de multă apă, în fiecare noapte trebuie să dormim cel puțin opt ore pentru a fi odihniți ș.a.m.d. Zilnic avem numeroase nevoi, a căror satisfacere presupune consumul unei mari diversități de bunuri.

Nevoile reprezintă totalitatea dorințelor, așteptărilor, cerințelor care se manifestă la nivelul unui individ, al unui grup sau la nivelul societății în ansamblul său.

De exemplu, nevoia de realizare profesională apare la nivel individual și se manifestă diferit de la o persoană la alta: unii doresc să ajungă patroni, alții profesori, alții actori ș.a.m.d. Nevoia de a câștiga sau de a menține puterea se manifestă în general la nivel de grup, mai exact la nivelul partidului politic. Nevoia de reducere a criminalității apare la nivelul întregii societăți.

Majoritatea nevoilor se manifestă la nivel individual și au un pronunțat ***caracter subiectiv***: depind de persoana care și le formulează. De exemplu, unele persoane au nevoie de opt ore de somn pe noapte, pe când altele trebuie să doarmă zece ore. Nevoile au însă și o ***determinare obiectivă***: depind de societatea în care trăiește individul.

▸▸ Nevoile: determinare obiectivă și subiectivă

De exemplu, nevoia de informații este mai mare în Franța decât într-un trib din Africa.

Nevoile pot fi clasificate, în funcție de diferite criterii, în mai multe categorii, astfel:

Clasificarea nevoilor

- În funcție de natura lor
  - **Nevoi biologice**, cum ar fi nevoia de hrană, de căldură ș.a.
  - **Nevoi sociale**, care țin de existența omului în societate, cum ar fi nevoia de a avea prieteni, nevoia de realizare profesională ș.a.
- În funcție de gradul dezvoltării economice
  - **Nevoi elementare**, cum ar fi nevoia de apă, nevoia de odihnă ș.a.
  - **Nevoi complexe**, cum ar fi nevoia de frumos, nevoia de informații ș.a.

Caracteristicile nevoilor

Principalele caracteristici ale nevoilor:

1. Indiferent de categoria din care fac parte, nevoile sunt **dinamice** și **nelimitate**, în sensul că se multiplică și se diversifică permanent, astfel că niciodată nu putem spune că le-am satisfăcut pe toate. De ce este așa? Pentru că nevoile țin atât de obiceiurile de consum, cât și de dorințele, idealurile și, în ultimă instanță, de imaginația oamenilor, care nu cunoaște limite și care evoluează continuu.

2. Caracterul **concurențial**: satisfacerea unei nevoi presupune sacrificarea alteia. De exemplu, să presupunem că primim cadou două sute de lei și avem de ales între a merge o zi la munte și a ne cumpăra o pereche de pantofi. Dacă mergem la munte, sacrificăm pantofii, ceea ce înseamnă că nevoia de distracție intră în concurență cu nevoia de a avea încălțăminte.

3. Sunt **limitate în volum**: satisfacerea lor se realizează prin consumul unei cantități date, limitate dintr-un bun. De exemplu, un pahar de apă este de ajuns pentru a ne satisface setea.

4. Caracterul **regenerabil**: se sting pe moment, prin consumul de bunuri, dar reapar. De exemplu, chiar dacă acum mâncați și vă săturați, după 4–5 ore vă este din nou foame.

5. Sunt **complementare**, în sensul că satisfacerea unei nevoi implică și acoperirea altora. De exemplu, dacă îmi este foame, nu pot dormi.

1.2. Resursele și bunurile

Pentru a acoperi nevoile în continuă creștere și diversificare, oamenii consumă bunuri, pe care le obțin direct din natură sau pe care le creează în activitatea economică.

Bunurile libere

Bunurile libere reprezintă acele bunuri oferite de natură, la care avem acces după nevoie, în mod gratuit, și sunt virtual nelimitate.

De exemplu, aerul pe care îl respirăm în localitatea în care trăim este un bun liber, cum este și căldura solară vara sau zăpada de care ne bucurăm iarna.

Bunurile economice reprezintă acele bunuri insuficiente în raport cu nevoile, la care avem acces cu un anumit efort.

Bunurile economice – bunuri rare

De exemplu, terenul este un bun economic, la care avem acces cu un anumit efort; acesta îmbracă, de obicei, forma unei sume de bani. Omleta pe care o mâncăm la micul dejun este tot bun economic, întrucât trebuie să facem un efort pentru a o pregăti.

În funcție de modul în care circulă în societate, bunurile economice îmbracă două forme:

- ***bunuri economice marfare***, care ajung de la producător la consumator prin vânzare-cumpărare, cum ar fi, de exemplu, pâinea cumpărată de la brutărie;
- ***bunuri economice nonmarfare***, care ajung de la producător la consumator în mod gratuit, cum ar fi, de exemplu, cozonacul pregătit de bunica pentru nepoți.

Marfa – bun economic destinat schimbului

Bunurile economice sunt obținute din resursele oferite de natură sau create de oameni prin activitatea economică.

Prin resurse economice înțelegem totalitatea elementelor naturale, umane și create de oameni, ce pot fi utilizate sau sunt efectiv utilizate în scopul acoperirii nevoilor.

Resursele – suportul consumului

Resursele se pot clasifica după mai multe criterii, astfel:

Clasificarea resurselor

- **În funcție de natura lor**
  - **Resurse materiale** (naturale și create de om), cum ar fi: minereul de fier, apa, calculatoarele ș.a.
  - **Resurse umane**, fără de care nici o activitate nu este posibilă.
  - **Resurse informaționale**, care sunt rezultatul activității de cercetare științifică.
- **În funcție de proveniența lor**
  - **Resurse primare**, desprinse direct din natură, care cuprind potențialul demografic si resursele naturale.
  - **Resurse derivate**, obținute din cele primare, cum ar fi calculatoarele, pâinea ș.a.
- **În funcție de durata folosirii lor**
  - **Resurse regenerabile**, care se refac în mod natural, cum ar fi pământul, apa ș.a.
  - **Resurse neregenerabile**, epuizabile, cum ar fi petrolul, cărbunii ș.a.

Caracteristica fundamentală a tuturor resurselor economice este caracterul lor limitat, adică insuficiența în raport cu nevoile. Desigur că putem avea la un moment dat oricât de mult dorim dintr-un anumit bun, cum ar fi pâinea.

Dar global, niciodată nu vom avea toate bunurile pe care ni le dorim. În mod asemănător, pe ansamblul economiei, resursele de care dispune populația sunt mai puține decât nevoile. Pe măsură ce omenirea progresează, se descoperă noi resurse, astfel că în timp resursele cresc. Pe de altă parte, permanent dorințele oamenilor se înnoiesc, alte nevoi adăugându-se celor deja existente, ceea ce înseamnă că nevoile cresc foarte rapid, într-un ritm cu mult superior resurselor.

Utilizarea eficientă a resurselor

De aceea, ***problema fundamentală a economiei este utilizarea eficientă a resurselor***. Eficiență înseamnă să utilizăm cât mai bine resursele pe care le avem, astfel încât să acoperim cât mai multe nevoi.

1.3. Alegere și renunțare în economie

Să presupunem că este ziua de Crăciun și primiți cadou o sută de lei. Puteți merge cu acești bani o zi la munte, puteți să vă cumpărați un palton sau puteți păstra banii pentru vacanța de vară. Ce alegeți? Desigur, alegerea depinde de ceea ce vă doriți cel mai mult, altfel spus, de cea mai urgentă nevoie. De ce trebuie să optați pentru o variantă anume de utilizare a banilor și să renunțați la toate celelalte posibilități? Din cauză că resursele sunt insuficiente pentru a vă acoperi toate nevoile. Deci, orice alegere în producție (consum) implică o renunțare, un cost.

Costul de oportunitate

Costul de oportunitate reprezintă cea mai bună alternativă de alocare a resurselor disponibile sacrificată în favoarea alternativei alese.

De exemplu, să presupunem că ați reușit să strângeți suficienți bani pentru a vă cumpăra pantofii sport doriți de multă vreme. Între timp însă ați descoperit că vă place tenisul și, în plus, că formația de muzică preferată tocmai a scos un nou album. Ordinea preferințelor dumneavoastră este: pantofii, albumul, orele de tenis. Alegeți pantofii, iar cea mai bună alternativă sacrificată este noul album. Așadar, costul de oportunitate al pantofilor este albumul cu muzica formației favorite.

Toate unitățile economice se confruntă cu problema alegerii atunci când decid cum să-și aloce resursele. De exemplu, o fermă agricolă poate cultiva grâu sau porumb pe suprafața de teren de care dispune. Statul poate, cu banii colectați din impozite, să construiască drumuri sau spitale ș.a.m.d.

Putem determina costul de oportunitate cu ajutorul următoarei relații:

$$Co = -\frac{\Delta X}{\Delta Y},$$

unde: Co este costul de oportunitate, ΔX reprezintă ceea ce se sacrifică, iar ΔY ceea ce se câștigă printr-o anumită alegere.

Pentru o înțelegere corectă a acestui concept, să considerăm exemplul de mai jos.

Să presupunem că firma „Diana" S.R.L. dispune de o tonă de lapte din care poate să producă numai două bunuri: brânză sau iaurt. Alternativele de producție sunt date în tabelul 1.1:

Tabelul 1.1. Alegere și renunțare la firma „Diana" S.R.L.

Alternativa	A	B	C	D
Brânză (kg)	500	400	200	0
Iaurt (kg)	0	200	400	500

Costul de oportunitate se prezintă astfel:

$$Co_{A-B} = -\frac{400-500}{200-0} = 0{,}5,$$

ceea ce înseamnă că, dacă firma trece de la varianta de producție A la varianta B, sacrifică 0,5 kilograme de brânză pentru a produce un kilogram de iaurt.

Costul de oportunitate pentru un kilogram de iaurt este, în varianta B, o jumătate de kilogram de brânză. Asemănător, când se trece la varianta C, costul de oportunitate al unui kilogram de iaurt este:

$$Co_{B-C} = -\frac{200-400}{400-200} = 1,$$

adică un kilogram de brânză. În varianta D vom avea:

$$Co_{C-D} = \frac{0-200}{500-400} = 2,$$

adică două kilograme de brânză. Observați că, pe măsură ce se sacrifică tot mai multă brânză, costul de oportunitate al iaurtului crește.

▸▸ Legea creșterii costului de oportunitate

Creșterea costului de oportunitate pe măsură ce se renunță la o cantitate tot mai mare dintr-un bun în favoarea altuia exprimă conținutul legii creșterii costurilor relative.

Una dintre explicațiile acțiunii acestei legi se află în caracterul specializat al resurselor economice. Astfel, în exemplul nostru, vom putea adapta resursele destinate fabricării de brânză pentru producerea iaurtului până la un punct, dincolo de care adaptarea devine imposibilă. O altă explicație constă în acțiunea legii randamentelor marginale neproporționale, despre care vom discuta în lecția 6.

1.4. Ce studiază economia?

Dintotdeauna oamenii s-au confruntat cu insuficiența resurselor și cu problema alegerii. Știința economică s-a format într-un timp îndelungat, prin acumularea de informații referitoare la alocarea eficientă de către oameni a resurselor.

▸▸ Economia

Economia este o știință socială care studiază comportamentul oamenilor în activitatea de alocare a resurselor limitate, cu întrebuințări alternative, pentru acoperirea nevoilor.

Alocarea resurselor implică patru întrebări fundamentale la care economia trebuie să răspundă permanent: ce, cât, cum și pentru cine producem?

Ce, cât, cum și pentru cine producem?

Răspunsul la întrebările ce și cât producem orientează resursele către anumite utilizări, sacrificând altele. De exemplu, dacă și câte autoturisme producem? Răspunsul la întrebarea cum să producem presupune o altă opțiune: cea dintre diversele posibilități tehnice de producție existente la un moment dat într-o economie. De exemplu, producem autoturismele utilizând roboți industriali sau utilizând mai mulți muncitori? Întrebarea pentru cine să producem conduce la o veche preocupare a științei economice: distribuirea producției și, pe această cale, a veniturilor în societate. De exemplu, cum vor fi repartizate autoturismele în societate? Dar veniturile rezultate din producția de autoturisme?

De acum s-ar putea să vă puneți întrebarea: de ce să studiez eu economia? În viața de zi cu zi suntem permanent bombardați cu informații economice. Aflăm din ziare că leul a scăzut în fața monedei euro, că muncitorii de la uzina X au cerut salarii mai mari decât productivitatea, sau că banca Y a scos un nou card pe piață.

Rezultă, din aceste exemple, că înțelegerea și cunoașterea unor noțiuni economice de bază este esențială dacă dorim să fim niște ***cetățeni bine informați*** și să înțelegem cu ușurință știrile zilnice.

Economia ne este utilă și ***în viața curentă***, atunci când ne hotărâm ce, cum, cât și când să cumpărăm, cum să ne valorificăm venitul sau cum să ne ajutăm părinții în conducerea firmei.

De asemenea, economia ne ajută să valorificăm cu succes oportunitățile pe care le întâlnim în viață. Este evident că a cunoaște cum îți influențează inflația veniturile, ce poți să faci ca să nu ajungi șomer sau cât de mare este salariul pe care poți să îl ceri la un moment dat reprezintă informații importante pentru viața dumneavoastră.

Deși preponderent o disciplină teoretică, economia nu este nici abstractă, nici ruptă de realitate și nici plicticoasă cum am fi tentați s-o credem. De-a lungul istoriei, ideile grupate în conceptul de „economie", în devenirea lor, au dus la războaie și la revoluții, schimbând din temelii societatea, până când în economia mondială s-a impus economia de piață, ca formă dominantă de organizare economică.

1.5. Indicatorii economici și dinamica lor

Atunci când doriți să achiziționați un bun, vă interesați despre prețul și calitatea acestuia. Atât prețul, cât și calitatea, constituie indicatori economici – primul cantitativ, cel de-al doilea calitativ.

Indicatorul economic este expresia cantitativă sau calitativă a rezultatelor activității economice.

Dinamica indicatorilor economici

Dinamica indicatorilor economici se apreciază în mărimi absolute și mărimi relative.

Modificarea absolută exprimă **cu cât se modifică** o variabilă de la o perioadă la alta (curentă: 1 și anterioară: 0). De exemplu, modificarea producției:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 \Rightarrow Q_1 = Q_0 + \Delta Q.$$

Dacă:

1. $Q_1 = 5t$ și $Q_0 = 3t$, aceasta înseamnă că producția **a crescut cu 2*t***:

$$\Delta Q = 5t - 3t = 2t.$$

2. $V_1 = 50$ u.m. și $V_0 = 100$ u.m. – venitul **a scăzut cu 50 u.m.**:

$$\Delta V = 50 \text{ u.m.} - 100 \text{ u.m.} = -50 \text{ u.m.}$$

Indicele exprimă **de câte ori se modifică** o variabilă de la o perioadă la alta. El se exprimă, de regulă, în procente. De exemplu, dacă prețul crește **de 3 ori**, aceasta înseamnă că:

$$I_P = \frac{P_1}{P_0} = 3 \Rightarrow P_1 = 3 \cdot P_0 \text{ , iar procentual}$$

$$I_P = \frac{P_1}{P_0} \cdot 100 = 300\% \text{ .}$$

Modificarea procentuală sau **relativă** exprimă **cu cât se modifică** o variabilă, **procentual**, de la o perioadă la alta. De exemplu, modificarea procentuală a venitului este egală cu:

$$\Delta\%V = \frac{V_1 - V_0}{V_0} \cdot 100 = (I_V - 1) \cdot 100 \Rightarrow I_V = \Delta\%V + 100\% \text{ .}$$

Dacă $V_0 = 50$ u.m. și $V_1 = 80$ u.m., vom avea:

$$\Delta\%V = \frac{80 - 50}{50} \cdot 100 \Rightarrow \Delta\%V = 60\%,$$

ceea ce înseamnă că venitul crește cu 60%.

Exemple de probleme rezolvate:

1. Dacă venitul crește cu 30%, indicele de modificare a venitului este egal cu:

$$I_V = \Delta\%V + 1 = 0{,}3 + 1 = 1{,}3 \text{ sau } 130\%.$$

Venitul a crescut de 1,3 ori de la o perioadă la alta.

2. Venitul în perioada curentă (V_1) a crescut cu 10% față de perioada anterioară, când a fost egal cu 100 (V_0).

Venitul în perioada curentă se calculează astfel:

$I_V = \Delta\%V + 1 = 0{,}1 + 1 = 1{,}1$; $V_1 = 1{,}1 \cdot V_0 = 1{,}1 \cdot 100 = 110$ u.m.

3. Venitul în perioada curentă (V_1) a scăzut cu 10% față de perioada anterioară, când a fost egal cu 100 (V_0).

Venitul în perioada curentă se calculează astfel:

$$I_V = \Delta\%V + 1 = -0{,}1 + 1 = 0{,}9;$$
$$V_1 = 0{,}9 \cdot V_0 = 0{,}9 \cdot 100 = 90 \text{ u.m.}$$

▸▸ Modificarea absolută

▸▸ Indicele de modificare

▸▸ Modificarea procentuală sau relativă

Glosar

Macroeconomia
este ramura economiei care studiază comportamentul agregat al unităților economice, la nivelul economiei naționale.

Microeconomia
este ramura economiei care studiază comportamentul unităților economice individuale.

Prețul
reprezintă expresia bănească a valorii unui bun marfar.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Sunt nevoi nelimitate:
   a) nevoia de odihnă;
   b) nevoia de hrană;
   c) nevoia de educație;
   d) nevoia de artă.
2. Sunt resurse regenerabile:
   a) petrolul;
   b) apa;
   c) cărbunii;
   d) rezervele de gaz neexploatate.
3. Fauna și flora din România:
   a) reprezintă resurse epuizabile;
   b) reprezintă resurse nelimitate;
   c) reprezintă resurse regenerabile;
   d) nu constituie resurse, deoarece nu sunt în întregime exploatate în activitatea economică.
4. Pe măsură ce se renunță tot mai mult la un bun în favoarea producerii altui bun, costul de oportunitate este:
   a) crescător;
   b) descrescător;
   c) zero;
   d) infinit.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Resursele sunt nelimitate.
2. Nevoile sunt limitate.
3. Nevoile sunt regenerabile.
4. Dacă resursele sunt rare, costul de oportunitate nu poate fi zero.

III. Probleme

1. O unitate economică poate produce bărci și vapoare în următoarele combinații:

Combinații	A	B	C	D
Bărci	1 000	900	500	0
Vapoare	0	1	2	3

Se cere:

a) Determinați costul de oportunitate pentru cel de-al doilea vapor produs.
b) Determinați costul de oportunitate pentru primele 500 de bărci.
c) Verificați acțiunea legii creșterii costurilor relative.

2. Trei oameni de afaceri, Ion, Dan și Petre, câștigă în ordine, pe oră, 100 RON, 200 RON și 250 RON. Sediile firmelor deținute de aceștia sunt în București, dar toate cele trei firme dețin centre de afaceri în Timișoara. Prețul unui bilet de avion pentru ruta București–Timișoara este de 500 RON, iar al unui bilet de tren pentru aceeași rută este de 100 RON. Determinați cu ce mijloc de transport vor călători cei trei oameni de afaceri, știind că trenul parcurge distanța București–Timișoara în șase ore, iar avionul parcurge aceeași distanță în două ore.

2 Sistemul economic românesc

Învățând această lecție, veți fi capabili:
- să apreciați dacă economia românească este o economie de piață funcțională;
- să analizați formele de organizare și funcționare a economiei;
- să înțelegeți ce este proprietatea și care sunt formele sale;
- să explicați ce înseamnă libera inițiativă.

Raportul din 2004 cu privire la progresele înregistrate de România în direcția aderării la UE afirmă că economia românească este o economie de piață funcțională. Mai mult decât atât, Constituția României afirmă că țara noastră este o economie de piață. Ce înseamnă însă acest lucru? Cum putem noi să beneficiem de sistemul economic de piață? Veți putea răspunde la aceste întrebări, parcurgând această lecție.

2.1. Economia de piață

Ne-am obișnuit ca atunci când avem nevoie de un anumit bun să mergem prin magazine pentru a-l cumpăra. Aceasta înseamnă că majoritatea nevoilor ni le satisfacem prin schimb, adică prin vânzare-cumpărare.

Economia de schimb stă la baza economiei centralizate și a economiei de piață.

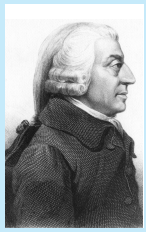
Economia de schimb, formă dominantă a economiei contemporane, a îmbrăcat de-a lungul istoriei două forme: economie capitalistă sau de piață și economie centralizată sau planificată. Economia românească, așa cum o vedem noi astăzi, cu firme, bănci, stat ș.a., este rezultatul unei evoluții recente, derulate de-a lungul a mai puțin de două decenii. Înainte de începutul anului 1990, țara noastră era o economie planificată, în care statul era principalul proprietar al resurselor și decidea cu privire la alocarea acestora.

Economia centralizată

Economia planificată sau centralizată este acel tip de economie în care statul răspunde întrebărilor fundamentale: ce, cât, cum și pentru cine se produce.

Planificarea centralizată, ca mod de organizare a economiei, a fost abandonată după 1989 în majoritatea statelor lumii, întrucât a eșuat în alocarea eficientă a resurselor.

Economia de piață



Adam Smith (1723–1790)

În 1776 scrie celebra lucrare *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor sale*, carte care i-a adus numele de „părintele economiei".

Esența filosofiei lui Smith a constat în convingerea că economia ar funcționa mai bine dacă ar fi lăsată să se autoregleze fără intervenția statului, folosind metafora „mâna invizibilă". Aceasta exprimă, în viziunea lui Smith, forțele economice, pe care noi le numim astăzi *cerere*, *ofertă* și *piață*.

Clasificarea unităților economice

Economia de piață este acel tip de economie în care alocarea resurselor se face în principal prin mecanismul pieței.

Trăsăturile fundamentale ale economiei de piață sunt:

• **Proprietate privată dominantă**: resursele aparțin, în cea mai mare parte, agenților economici privați.

• **Descentralizarea activității economice**: deciziile se iau în principal la nivelul unităților economice individuale.

• **Relațiile economice de pe piață** sunt, în principal, **relații de concurență**. Avem o întreagă lecție destinată acestui subiect.

• **Prețuri libere**, formate, așa cum vom vedea în lecția destinată analizei pieței, prin confruntarea cererii cu oferta.

• **Tranzacțiile economice** se realizează în majoritatea lor **prin intermediul banilor**, iar finanțarea economiei se face prin intermediul instituțiilor financiare.

• **Intervenția limitată a statului democratic în economie**. Cele mai importante intervenții ale statului în economie sunt prin:

– legislație, cum ar fi legile antitrust sau legile de protecție a mediului natural;

– furnizarea de bunuri publice, cum ar fi drumurile, iluminatul public ș.a.;

– protecția socială: alocațiile pe care dumneavoastră le primiți reprezintă un exemplu;

– programe de stabilizare a economiei: de exemplu, programe de reducere a șomajului și a inflației (a se vedea lecțiile despre șomaj și inflație).

Răspunsurile la întrebările ce, cât, cum și pentru cine producem într-o economie de piață sunt rezultatul acțiunii a numeroase **unități economice**, numite și **agenți economici**. În funcție de natura activității lor, acestea pot fi grupate astfel:

• **Societăți comerciale nefinanciare** – produc bunuri și servicii destinate pieței, nefinanciare. De exemplu: Romtelecom.

• **Instituții financiare** – finanțează activitatea economică prin colectarea, transformarea și redistribuirea disponibilităților financiare. De exemplu: Banca Comercială Română.

• **Societăți de asigurare** – realizează activități de asigurare. De exemplu: Asirom.

• **Administrațiile publice** – produc servicii nemarfare și efectuează operații de redistribuire a veniturilor și bogăției naționale. De exemplu: primăria municipiului București.

• **Administrațiile private** – produc, în principal, servicii nemarfare pentru grupuri particulare de gospodării. De exemplu: Crucea Roșie Internațională.

• **Menajele** sau **gospodăriile** – în principal, consumă bunuri și servicii. De exemplu: familia Ionescu Ion.

• **Restul lumii** sau **exteriorul** – grupează unitățile nerezidente în măsura în care ele efectuează operațiuni cu unitățile economice rezidente.

Relațiile dintre unitățile economice descrise mai sus poartă numele de ***fluxuri economice***. Acestea pot fi ***reale***, de bunuri și servicii, și ***monetare***, de venituri și cheltuieli. De exemplu, atunci când cumpărați pâine, iau naștere două fluxuri economice: unul real – pâinea –, care trece din proprietatea vânzătorului în proprietatea dumneavoastră, și unul monetar – banii –, care trec de la dumneavoastră la vânzătorul de pâine.

Fluxurile economice

Circuitul economic reprezintă ansamblul fluxurilor reale și monetare din economie.

Circuitul economic

2.2. Proprietatea și libera inițiativă

În România, proprietatea este garantată prin Constituție, ceea ce subliniază importanța sa în economie. Veți înțelege mai bine rolul proprietății după ce veți parcurge acest capitol.

Proprietatea reprezintă un raport social, stabilit între unitățile economice, cu privire la bunurile economice create sau existente în societate.

Proprietatea

Uneori, relația de proprietate îmbracă forma unui înscris, adică a unui document scris, alteori se subînțelege. De exemplu, faptul că părinții dumneavoastră sunt proprietarii unei case se poate demonstra pe baza contractului de proprietate, care este un document scris. În schimb, faptul că servieta cu care veniți la școală vă aparține se subînțelege.

Proprietatea implică exercitarea următoarelor atribute ale dreptului de proprietate:

Atributele proprietății

- **dreptul de dispoziție**, care exprimă puterea proprietarului de a decide cu privire la bunul economic – numit și obiect al proprietății – așa cum consideră el de cuviință; dacă sunteți proprietarul unui creion, îl puteți folosi, vinde, face cadou ș.a.m.d.;
- **dreptul de posesiune**, care exprimă dreptul proprietarului de a stăpâni în fapt, direct și nemijlocit bunul; stăpâniți nemijlocit creionul în cauză;
- **dreptul de uzufruct**, care permite proprietarului să beneficieze de veniturile aduse de obiectul proprietății; de exemplu, împrumutați creionul unui coleg pentru un leu pe oră;
- **dreptul de utilizare**, care exprimă dreptul proprietarului de a folosi bunul; utilizați creionul pentru a scrie cu el.

În funcție de cine este proprietar (persoană numită titularul dreptului de proprietate), proprietatea îmbracă trei forme:

Formele proprietății

a) proprietate privată (individuală și asociativă) – se referă la unitățile economice individuale;

b) proprietate publică – aparține statului sau unităților administrativ-teritoriale;

c) proprietate mixtă – aparține unei asociații între unități private și stat.

Fiecare dintre noi, ca proprietar, încearcă să-și valorifice cât mai bine obiectul proprietății, adică să-l utilizeze cât mai eficient. De aceea, spunem că **fundamentul economiei de piață este proprietatea privată**, care implică manifestarea neîngrădită a liberei inițiative.

Libera inițiativă

Libera inițiativă exprimă dreptul individului de a desfășura orice activitate economică, cu condiția respectării legilor juridice.

Producătorii, ca proprietari, sunt interesați să utilizeze cât mai bine resursele, pentru că numai așa vor avea un profit cât mai mare. A produce cât mai bine înseamnă a răspunde nevoilor consumatorilor exprimate pe piață, ceea ce înseamnă că libera inițiativă și proprietatea privată sunt o premisă pentru alocarea eficientă a resurselor în economie.

Pe de altă parte, faptul că proprietatea privată este garantată prin lege interzice statului și altor persoane să vă dicteze ce să faceți cu resursele de care dispuneți.

Zilnic, în calitate de consumatori, ne bucurăm de **libertatea economică**: alegem bunurile produse de firmele care ne sunt pe plac, decidem cât să cumpărăm, unde să ne petrecem timpul liber ș.a.m.d. Pe scurt, hotărâm să trăim cât mai bine posibil, cu resursele pe care le avem.

În prezent, în România acționează toate unitățile economice pe care vi le-am prezentat pe parcursul acestei lecții. De asemenea, sunt prezente în economie toate formele de proprietate: de exemplu, firma Shell este proprietate privată, firma Electrica este proprietate publică, iar Romtelecom este proprietate mixtă. Avem cu toții un mare grad de libertate economică, manifestat prin felul în care decidem să ne trăim viața și prin rolul pe care alegem să îl jucăm în economie: de simplu consumator salariat, de mic acționar sau de proprietar întreprinzător.

2.3. Ce înseamnă economie de piață funcțională?

Criterii de aderare la Uniunea Europeană

În 1993, șefii guvernelor europene, reuniți la Copenhaga, stabileau următoarele **criterii de aderare** esențiale pentru statele în tranziție din Europa fostă comunistă care își exprimau intenția de a adera la Uniunea Europeană:

a) existența instituțiilor stabile, capabile să garanteze democrația;

b) primatul dreptului, respectarea și protejarea drepturilor omului și ale minorităților;

c) existența unei economii de piață funcționale (viabile);

d) capacitatea de a face față presiunii concurenței și forțelor pieței din interiorul Uniunii Europene;

e) capacitatea de a-și asuma obligațiile decurgând din aderare, mai ales cele referitoare la Uniunea Economică și Monetară.

În acest cadru, prin **economie de piață viabilă** sau **funcțională** se înțelege acea economie care întrunește cumulativ următoarele condiții:

- prețuri și schimburi libere cu străinătatea;
- existența unui cadru juridic adecvat și efectiv aplicat;
- stabilitate macroeconomică;
- consensul partenerilor sociali (guvern, sindicate, patronat, stat) asupra politicii macroeconomice;
- existența unui sector financiar, bancar și nonbancar, bine dezvoltat;
- absența obstacolelor semnificative la intrarea, respectiv ieșirea pe și de pe piață.

În anul 2004, România a primit calificativul de economie de piață funcțională, cu precizarea că mai trebuie depuse eforturi pentru întărirea capacității de a face față concurenței din interiorul Pieței Comune.

Presa despre...

Egalizarea șanselor

„Ce pot face guvernanții pentru a asigura mai multă echitate? La nivel național, trebuie investit în resurse umane, ameliorat accesul la justiție, la pământ și la infrastructură și promovate schimburile echitabile. La nivel internațional, trebuie acordată atenție funcționării piețelor mondiale și regulilor la care acestea se supun. Guvernanții sunt tentați să inverseze ordinea obișnuită a lucrurilor, începând cu cei mai săraci și cei excluși social. Trebuie să admitem totodată că libertățile individuale constituie scopul ultim al procesului de dezvoltare și că incitațiile individuale constituie motorul principal al creșterii și prosperității."

Francisco H.G. Ferreira, M. Walton, *Capcana inegalităților,* în *Finances et Développement,* nr. 4/2005, pag. 36

Condițiile unei economii de piață viabile

Glosar

Economia de schimb
reprezintă acel mod de organizare și funcționare a economiei în cadrul căruia satisfacerea nevoilor se realizează cu bunuri procurate prin schimb, pe piață.

Economia naturală
este economia bazată pe autoconsum, adică pe consumul de bunuri rezultate din producția proprie.

Atenție!
Nu confundați economia de piață cu economia de schimb.
Economia de schimb este principala componentă a economiei de piață. Economia naturală continuă să existe alături de cea de schimb, dar are o pondere redusă. De exemplu, obișnuim să ne facem singuri ordine în șifonier, nu angajăm pe cineva pentru acest serviciu. Prin urmare, serviciul dat ca exemplu este destinat autoconsumului, în condițiile în care noi trăim într-o economie de piață.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Dacă resursele în economie sunt alocate în principal prin mecanismul pieței, această economie este:
   a) planificată;
   b) centralizată;
   c) naturală;
   d) de piață.
2. Când vindeți casa în care locuiți, pierdeți:
   a) numai posesiunea;
   b) numai dreptul de utilizare;
   c) doar dispoziția și posesiunea;
   d) proprietatea.
3. LADO, organizație neguvernamentală pentru apărarea drepturilor și libertăților fundamentale ale omului, reprezintă un exemplu de:
   a) societate comercială privată, nefinanciară;
   b) administrație privată;
   c) administrație publică;
   d) instituție de asigurare.
4. Când statul realizează achiziții publice pentru armată, el face parte din următoarea categorie de agenți economici:
   a) administrație privată;
   b) societăți comerciale nefinanciare;
   c) menaje;
   d) administrație publică.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Proprietatea privată dominantă este o trăsătură a economiei de piață.
2. În economia de piață, statul nu intervine în activitatea economică.
3. În economiile planificate nu se utilizează banii.
4. Proprietatea mixtă este însumarea proprietăților private și proprietăților publice la nivel național.

III. Asociați conceptului din coloana A definiția corectă din coloana B.

A	B
1. Proprietatea privată	a) aparține unei asociații între unități private și de stat.
2. Proprietatea publică	b) aparține unităților economice individuale.
3. Libera inițiativă	c) exprimă dreptul individului de a desfășura orice activitate economică.
	d) exprimă dreptul individului de a desfășura orice activitate economică, cu condiția respectării legilor juridice.
	e) aparține statului sau unităților administrativ-teritoriale.

IV. Analiză de text

„Nu de la bunăvoința măcelarului, a berarului sau a brutarului așteptăm să ne vină pe masă mâncarea și băutura – spune Smith – ci de la urmărirea de către ei a propriilor interese. Nu ne adresăm omeniei din ei, ci egoismului lor și nu le vorbim niciodată de necesitățile noastre, ci de avantajele lor."

R.L. Heibroner, *Filozofii lucrurilor pământești*, Editura Humanitas, București, 1994, pag. 59

A. La ce concepte teoretice face referire acest text?

B. Definiți conceptele identificate la punctul A.

3 Consumatorul

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să explicați ce este utilitatea economică, utilitatea totală și utilitatea marginală;
- să înțelegeți comportamentul consumatorului;
- să elaborați un buget personal;
- să interpretați un buget de familie.

Atunci când vă cumpărați o ciocolată sau o pereche de pantofi, îndepliniți un rol foarte important în economie: cel de consumator. De ce este atât de important acest rol? Pentru că scopul final al oricărei producții este consumul. Fără consum nu există producție, astfel că nu există locuri de muncă și nici profit. Fără profit nu poate supraviețui nici un domeniu finanțat, cel puțin parțial, de către stat (învățământ, sănătate, cultură) din taxele asupra profitului.

3.1. Utilitatea bunurilor economice

În limbajul comun, prin utilitate înțelegem ceea ce este util, necesar, de folos; de exemplu: dacă ne este sete, este util întotdeauna un pahar cu apă. **Utilitatea intrinsecă** a unui bun derivă din proprietățile bunului respectiv.

Satisfacția pe care o resimțim atunci când consumăm o anumită cantitate dintr-un bun economic, în anumite condiții de loc și de timp, poartă denumirea de utilitate economică.

Altfel spus, utilitatea economică exprimă satisfacția pe care speră să o obțină un consumator dat în anumite condiții.

Există persoane care preferă apa plată, iar altele apa minerală. Plecând de la acest exemplu, putem spune că utilitatea economică este **subiectivă**, adică depinde de cel care o apreciază. Fiecare consumator ține cont în alegerile sale de *preferințe*, *gusturi* și, nu în ultimul rând, de *venit*.

În exemplul anterior presupunem că: dacă lui Dan îi este sete, bea un pahar cu apă minerală care-i va aduce o anumită utilitate; dacă în continuare îi mai este sete, mai bea un alt pahar cu apă, care-i va aduce și acesta o anumită satisfacție. Utilitatea adusă de cele două pahare cu apă lui Dan este identică? Nu, deoarece fiecare pahar cu apă se adresează unei nevoi din ce în ce mai scăzute.

- Utilitatea intrinsecă
- Utilitatea economică
- Utilitatea economică este subiectivă

Aceasta înseamnă că satisfacția adusă de primul pahar este mai mare decât cea adusă de al doilea pahar. Din acest exemplu, deducem două concepte folosite în cadrul analizei consumatorului: **utilitate totală** și **utilitate marginală**.

Utilitatea totală ◂◂

Utilitatea totală exprimă satisfacția totală resimțită de un consumator dat prin consumul unei anumite cantități dintr-un bun economic.

Utilitatea marginală ◂◂

Utilitatea marginală reprezintă satisfacția suplimentară obținută de un individ atunci când consumă o cantitate suplimentară dintr-un bun.

Utilitatea marginală poate fi calculată astfel:

$$U_{mg} = \frac{\Delta UT}{\Delta X} = \frac{UT_1 - UT_0}{X_1 - X_0},$$

unde: UT_1 = utilitatea totală în perioada curentă;
UT_0 = utilitatea totală în perioada inițială;
X_1 = cantitatea consumată în perioada curentă;
X_0 = cantitatea consumată în perioada inițială.

De exemplu, utilitatea obținută după consumul primului pahar cu apă este 15 utili, iar prin consumul celui de-al doilea pahar satisfacția totală ajunge la 20 utili, utilitatea marginală este egală cu:

$$U_{mg} = \frac{20 - 15}{2 - 1} = 5 \text{ utili}$$

unde prin utili înțelegem unitatea de măsură a utilității econo-mice.

Pentru că utilitatea marginală arată sporul de utilitate antrenat de fiecare unitate de bun consumat, înseamnă că, prin însumarea utilităților marginale obținem utilitatea totală:

$$UT = \sum_{i=1}^{n} (U_{mg})_i .$$

Tabelul 3.1. Utilitatea totală corespunzătoare fiecărui pahar cu apă

Pahare cu apă	UT	U_{mg}
1	15	15
2	20	5
3	23	3
4	24	1
5	24	0
6	23	-1

De exemplu, considerăm șase pahare cu apă și utilitatea totală corespunzătoare fiecăruia, conform datelor din tabelul alăturat.

Conform formulei de mai sus, utilitatea totală este egală cu:
$UT = U_{mg1} + U_{mg2} + U_{mg3} + U_{mg4} + U_{mg5} + U_{mg6} = 23.$

Tabelul 3.1 evidențiază relația dintre UT și U_{mg}:

- Când utilitatea marginală este pozitivă și descrescătoare, utilitatea totală crește cu o rată descrescătoare.
- Când $U_{mg} = 0 \Rightarrow UT$ este maximă și constantă.
- Când utilitatea marginală este negativă și descrescătoare, utilitatea totală este descrescătoare și pozitivă; într-o astfel de situație bunul a provocat consumatorului o insatisfacție.

Ce evoluție înregistrează utilitatea totală și utilitatea marginală în condițiile consumului succesiv a mai multor unități dintr-un produs?

Pe măsură ce se consumă în mod neîntrerupt dintr-un bun economic, utilitatea marginală scade, iar utilitatea totală crește cu o rată descrescătoare.

Relația inversă dintre cantitatea consumată dintr-un bun și utilitatea sa marginală este reflectată de **legea utilității marginale descrescătoare**, formulată de Gossen, care consideră că *„mărimea intensității unei plăceri descrește progresiv până la saturare, dacă respectiva plăcere este satisfăcută în mod continuu și neîntrerupt”.*

Legea utilității marginale descrescătoare

3.2. Comportamentul consumatorului rațional

Ce înseamnă să fii rațional în consum?

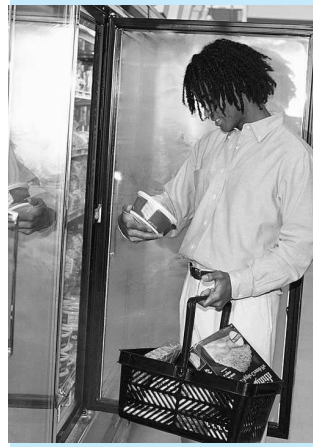
Raționalitatea în consum înseamnă să maximizăm satisfacția, cu venitul pe care îl avem.

Rationalitatea în consum

Vi s-a întâmplat frecvent să vedeți în magazine bunuri despre care să spuneți că nu merită prețul. De ce nu îl meritau? Pentru că satisfacția pe care v-ar fi adus-o nu era justificată de suma de bani cerută de vânzător. Rezultă că, atunci când vrem să cumpărăm ceva, comparăm utilitatea economică cu prețul bunului. Întotdeauna vom urmări ca raportul obținut să fie cât mai mare. De exemplu, să presupunem că avem de ales între două bunuri X și Y, iar $U_{mgX} = 30$, $U_{mgY} = 25$, prețul bunului X este $P_X = 10$ u.m. și prețul bunului Y este $P_Y = 5$ u.m. Pentru a vedea dacă este rațional să cumpărăm o cantitate din bunul X sau din bunul Y va trebui să calculăm raportul U_{mg}/P pentru fiecare bun. În cazul nostru:

$$\frac{U_{mgX}}{P_X} = \frac{30}{10} = 3, \text{ iar } \frac{U_{mgY}}{P_Y} = \frac{25}{5} = 5,$$

Deoarece $\frac{U_{mgY}}{P_Y} > \frac{U_{mgX}}{P_X}$,



vom alege o cantitate din bunul Y, pentru că satisfacția obținută pe unitatea de cheltuială făcută pentru achiziționarea bunului Y este mai mare decât în cazul bunului X.

Un *consumator* care are de ales între două bunuri X și Y este rațional dacă:

$$\frac{U_{mgX}}{P_X} = \frac{U_{mgY}}{P_Y} \text{ sau } \frac{U_{mgX}}{U_{mgY}} = \frac{P_X}{P_Y}, \quad (1)$$

iar UT este maximă.

Putem alege combinația de bunuri care să ne asigure satisfacția maximă trebuie să ținem cont și de bugetul de care dispunem:

$$V = xP_X + yP_Y, \quad (2)$$

Ecuația Dreapta bugetului

în care X și Y reprezintă cantitățile consumate din cele două bunuri, iar V este venitul disponibil al consumatorului.

Pe baza ecuațiilor (1) și (2) de mai sus se poate determina *programul de consum* care ne arată modul de combinare a bunurilor în consum pentru care utilitatea este maximă.

Glosar

Efectul de substituție
se referă la modificarea consumului generată de modificarea prețului. Atunci când prețul unui bun crește, bunul devine mai scump relativ cu alte bunuri, ceea ce determină scăderea consumului din bunul mai scump și creșterea consumului din celelalte bunuri.

Efectul de venit
se referă la modificarea consumului datorită modificării venitului real (V/P). Când prețul unui bun crește, venitul real scade (venitul este constant, iar prețul crește ⇒ V/P scade) iar consumatorul nu-și mai poate permite același nivel al consumului. În situația inversă, la scăderea prețului, venitul real crește.

Exemple de probleme rezolvate:

1. Să presupunem că Dan are de ales între două bunuri, *X* și *Y*, iar venitul de care dispune este egal cu 100 u.m. Funcțiile utilităților marginale ale celor două bunuri se prezintă astfel:

$U_{mgX} = 10 - x$, $U_{mgY} = 12 - y$ și $P_X = P_Y = 10$ u.m.

Să se determine programul optim de consum.

Rezolvare: Pentru a determina cantitatea optimă care poate fi achiziționată din cele două bunuri *X* și *Y*, în condițiile maximizării utilității, vom pleca de la formulele (1) și (2) de mai sus.

Dacă înlocuim cu datele problemei, vom avea următorul sistem de ecuații:

$$\begin{cases} 100 = 10x + 10y \\ \dfrac{10-x}{10} = \dfrac{12-y}{10} \end{cases} \Rightarrow x = 4 \text{ unități și } y = 6 \text{ unități.}$$

Deci programul optim de consum este $4x + 6y$.

2. Să presupunem că Bianca are un venit de 150 u.m. pe săptămână, pe care dorește să-l cheltuiască pe covrigi și pateuri. Prețul unui covrig este de 5 u.m., iar cel al unui pateu este de 25 u.m. Utilitatea totală și utilitatea marginală se prezintă ca în tabelul 3.2.:

Tabelul 3.2. Utilitatea totală și utilitatea marginală

Număr covrigi (x)	UT (X)	U_{mg} (X)	Număr pateuri (y)	UT (Y)	U_{mg} (Y)
1	60	60	1	400	400
2	115	55	2	750	350
3	165	50	3	1050	300
4	210	45	4	1300	250
5	250	40	5	1500	200
6	285	35	6	1650	150
7	315	30	–	–	–

Să se determine programul optim de consum.

Rezolvare: Vom determina raportul dintre U_{mg} și preț pentru cele două bunuri sub forma următorului tabel:

Tabelul 3.3. Raportul dintre utilitățile marginale și preț

Unități consumate	1	2	3	4	5	6	7
U_{mgX}/P_X	12	11	10	9	8	7	6
U_{mgY}/P_Y	16	14	12	10	8	6	–

Pentru a calcula cantitățile consumate de Bianca din cele două bunuri vom compara raportul U_{mgX}/P_X și U_{mgY}/P_Y pentru fiecare unitate consumată din cele două bunuri (Q).

Tabelul 3.4. Programul de consum pentru Bianca

Covrigi	Pateuri	Cantități achiziționate	Cheltuieli	Venit rămas
Q = 1 12	Q = 1 16	1 *y* (16 > 12)	25 u.m.	125 u.m. (150 – 25)
Q = 1 12	Q = 2 14	1 *y* (14 > 12)	25 u.m.	100 u.m. (125 – 25)
Q = 1 12	Q = 3 12	1 *x* și 1 *y* (12 = 12)	30 u.m. (25 + 5)	70 u.m. (100 – 30)
Q = 2 11	Q = 4 10	1 *x* (11 > 10)	5 u.m.	65 u.m.
Q = 3 10	Q = 4 10	1 *x* și 1 *y* (10 = 10)	30 u.m. (5 + 25)	35 u.m.
Q = 4 9	Q = 5 8	1 *x* (9 > 8)	5 u.m.	30 u.m.
Q = 5 8	Q = 5 8	1 *x* și 1 *y* (8 = 8)	30 u.m. (5 + 25)	0

Din tabelul anterior observăm că Bianca va achiziționa 5*x* și 5*y*, iar *UT* = 60 + 55 + 50 + 45 + 40 + 400 + 350 + 300 + 250 + + 200 = 1750 utili.

Ce se întâmplă dacă în exemplul de mai sus prețul pateurilor crește? Bianca va fi tentată să substituie pateurile, devenite mai scumpe, cu covrigii, mai ieftini. Acest lucru este posibil, deoarece cele două bunuri satisfac aceeași nevoie, cea de hrană.

Bunurile substituibile sunt acele bunuri care satisfac *alternativ* aceeași nevoie.

Bunurile substituibile

În exemplul numeric anterior, să înlocuim covrigii și pateurile cu numărul de ouă și numărul de linguri cu zahăr pe care Bianca dorea să le folosească pentru a prepara o prăjitură. Să presupunem că, pentru prăjitură, Bianca avea nevoie de cinci ouă și cinci linguri de zahăr, conform rețetei. Dacă prețul zahărului crește, Bianca nu îl poate înlocui cu mai multe ouă, întrucât cele două bunuri nu se pot combina decât în varianta 5 ouă și 5 linguri de zahăr.

Bunurile complementare reprezintă bunurile care satisfac *împreună* aceeași nevoie.

Bunurile complementare

În practică, de cele mai multe ori, bunurile sunt imperfect substituibile sau imperfect complementare. De exemplu, Bianca putea folosi mai puțin zahăr la prăjitură, să spunem patru linguri, fără a afecta decisiv calitatea acesteia.

Caracterul substituibil al bunurilor în consum ne permite să avem zilnic un consum extrem de variat și să ne încadrăm în constrângerea legată de bugetul personal.

3.3. Bugetul personal și bugetul de familie

În calitate de consumatori, suntem limitați la venitul pe care îl putem cheltui. Cu cât cheltuim mai rațional banii, cu atât putem consuma mai mult și mai bine. Bugetul personal ne ajută să fim înțelepți în consum.

Bugetul personal

Bugetul personal este un plan financiar care ne prezintă veniturile și cheltuielile pentru o anumită perioadă.

Când venitul este egal cu cheltuielile, bugetul este echilibrat. Dacă cheltuielile propuse sunt mai mari decât veniturile obținute, se poate spune că bugetul este deficitar. Bugetele în care veniturile sunt mai mari decât cheltuielile sunt excedentare.

În elaborarea unui buget se pleacă de la următoarele condiții:

- **stabilirea obiectivelor** (necesități zilnice, achiziționarea unor bunuri de folosință îndelungată etc.);
- **estimarea veniturilor** – determinarea principalelor surse de venituri (servicii temporare, alocații, daruri etc.);
- **planificarea cheltuielilor** – notarea lucrurilor pe care doriți să le cumpărați sau să le plătiți în cursul unei perioade.

Exemplu:

Tabelul 3.5. Bugetul săptămânal al lui Andrei

Venituri	Cheltuieli
Bani de buzunar – 20 u.m. Alte venituri (de la bunici) – 5 u.m.	Abonament RATB – 10 u.m. Bunuri personale – 2 u.m. Dulciuri – 1 u.m. Film – 5 u.m. Îmbrăcăminte – 5 u.m. Pizza – 2 u.m.
Total: 25 u.m.	Total: 25 u.m.

Bugetul de familie

Bugetul de familie reprezintă un instrument statistic prin care este studiat consumul menajelor pe teritoriul unei țări.

Acesta îmbracă forma unui document tipizat, completat voluntar de anumite familii, considerate reprezentative de către autoritatea statistică dintr-o țară. În România, documentul este elaborat de Institutul Național de Statistică și completat de familiile selectate de acesta. Informațiile din bugetele de familie sunt importante, întrucât reflectă nivelul și structura consumului dintr-o țară, pe baza cărora putem evalua nivelul de trai și putem realiza comparații internaționale.

Presa despre…

„Din 2003 și până acum, în 2006, se dezvoltă un adevărat cult al Mărcii. Românii descoperă promoțiile, are loc o diversificare și o stratificare a mărcilor. Exigență, securizare, accesorizare, pragmatism, devin cuvinte-cheie în comportamentul de cumpărare al românilor. Iar verbul caracteristic este, acum, A DOBÂNDI.

De-a lungul acestor ultimi ani, cumpărătorul român a evoluat de la naivitate (în 1996), la disponibilitate (în 2000), stabilitate (în 2003), până la exigență (în 2006) […], manifestând o certă loializare pe categorii și paliere de mărci (premium, medium, accesibil). În mod cert anii următori vor aduce și o tot mai mare loializare pe mărci ca atare – atât în segmentul bunurilor de larg consum, cât și în cel al serviciilor.”

Sursa: www.gfk-ro.com

Evaluare

I. Teste grilă

1. Când utilitatea totală este maximă, atunci:
   a) utilitatea marginală este crescătoare;
   b) utilitatea marginală este descrescătoare;
   c) $U_{mgX}/P_x = 0$;
   d) utilitatea marginală este zero;
   e)utilitatea marginală este negativă.
2. Atunci când un individ consumă în mod succesiv unități din același bun, utilitatea totală:
   a) crește cu o rată crescătoare;
   b) nu se modifică;
   c) scade cu o rată crescătoare;
   d) crește cu o rată descrescătoare;
   e) este negativă.
3. Atunci când utilitatea marginală este negativă, utilitatea totală:
   a) crește cu o rată crescătoare;
   b) nu se modifică;
   c) este negativă;
   d) scade;
   e) crește cu o rată descrescătoare.
4. Care din următoare bunuri sunt complementare?
   a) apa minerală și apa plată;
   b) zahărul și mierea;
   c) untul și pâinea;
   d) o pereche de pantofi și o pereche de ghete;
   e) cozonacul și checul.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Utilitatea marginală este descrescătoare.
2. Utilitatea totală este întotdeauna crescătoare.
3. Utilitatea totală este suma utilităților marginale.
4. Zahărul și mierea sunt două bunuri complementare.

III. Probleme

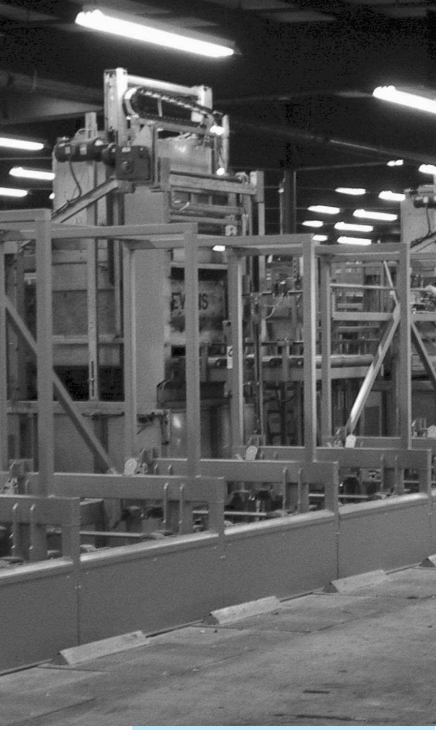
1. Andrei dispune de un venit de 100 u.m. și poate achiziționa doar două bunuri, X și Y. Știm că: $P_X = P_Y = 20$ u.m. și $U_{mgX} = 5 - 3x$, $U_{mgY} = 10 - 2y$. Să se calculeze cantitățile maxime care pot fi achiziționate din cele două bunuri în condițiile maximizării utilității.
   a) $x = 1$ și $y = 4$; b) $x = 2$ și $y = 3$; c) $x = 2{,}5$ și $y = 2{,}5$; d) $x = 4$ și $y = 1$; e) $x = 3$ și $y = 2$.

2. Simona consumă succesiv patru mandarine, a căror utilitate marginală se prezintă conform tabelului alăturat:
   Se cere: a) Să se calculeze utilitatea totală.
   b) Să se explice ce relație există între utilitatea totală și utilitatea marginală.

Cantitate consumată	1	2	3	4
Utilitate marginală	100	70	40	0

3. Să presupunem că Delia are un venit săptămânal de 250 u.m., pe care dorește să-l cheltuiască pe portocale și pe prăjituri. Prețul unui kilogram de portocale este de 50 u.m., iar cel al unei prăjituri de 25 u.m. Utilitatea totală și utilitatea marginală se prezintă ca în tabelul alăturat.
   Să se calculeze programul de consum.

Număr kg portocale (x)	UT portocale	U_{mg} portocale	Număr prăjituri (y)	UT prăjituri	U_{mg} prăjituri
1	800	800	1	600	600
2	1350	550	2	950	350
3	1850	500	3	1250	300
4	2200	350	4	1500	250
5	2400	200	5	1700	200
6	3550	150	6	1850	150
7	3650	100	-	-	-



4 Factorii de producție

Învățând această lecție, veți fi capabili:

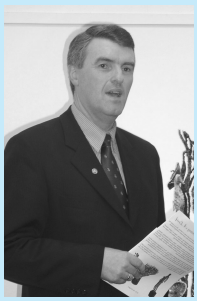
- să identificați factorii de producție;
- să înțelegeți relațiile dintre factorii de producție, dintre aceștia și resurse;
- să caracterizați munca în calitate de factor principal de producție;
- să rezolvați probleme privind determinarea capitalului tehnic;
- să înțelegeți procesul combinării factorilor de producție.

Orice bun pe care noi îl consumăm (folosim) pentru a ne satisface o anumită nevoie trebuie înainte produs și apoi oferit pe piață spre vânzare. Ce elemente credeți voi că sunt necesare producerii pâinii pe care o consumăm zilnic? Sunt necesare: făină, drojdie, apă, sare, mașini de frământat aluatul, cuptoare de copt, brutari, spații de depozitare etc., deci elemente fără de care nu se poate obține pâinea.

4.1. Producătorul/întreprinzătorul și factorii de producție

Producătorul

Întreprinzătorul



Factorii de producție

O etapă principală a activității economice, al cărei scop îl reprezintă satisfacerea nevoilor de consum, este **producția**. Cel care produce bunuri economice se numește **producător**. Dacă el inițiază, organizează, conduce, modernizează, inovează etc. procesul de producție dintr-o firmă, se numește și **întreprinzător (antreprenor)**.

Pentru a-și atinge scopul, **maximizarea profitului**, întreprinderea, unitatea fundamentală a producției, trebuie să atragă și să utilizeze resursele disponibile, adică să le transforme în **factori de producție**.

Datorită acțiunii legii rarității și a concurenței, întreprinzătorul/producătorul trebuie să adopte un comportament rațional (eficient) în alegerea, combinarea și consumarea unor factori de producție specifici.

Ce sunt factorii de producție?

Factorii de producție reprezintă elementele (resursele) efectiv utilizate în producerea de bunuri și servicii utile, destinate pieței.

Din această definiție rezultă următoarele concluzii:

1. Factorii de producție sunt resurse atrase și utilizate în activitatea economică, deci sunt **componenta activă a resurselor** destinată producției.

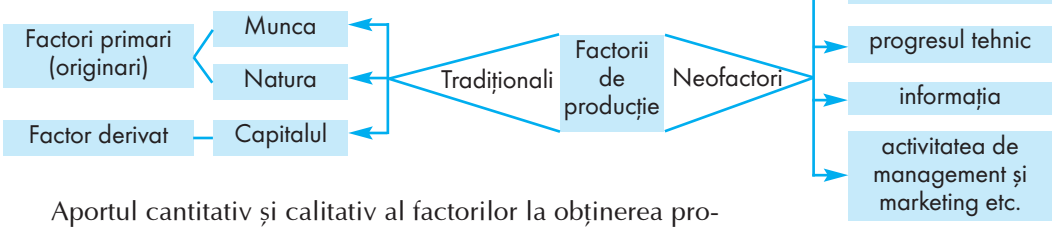
2. Factorii de producție sunt „**intrări**" (input-uri), iar bunurile și serviciile sunt „**ieșiri**" (output-uri) ale producției (de exemplu, tu consumi un covrig care este o „ieșire" și nu făina din care este făcut, care este o „**intrare**").

3. Ca și resursele din care fac parte, factorii de producție sunt **limitați**, ceea ce impune îmbunătățirea calității și utilizarea lor eficientă (condiție a realizării interesului propriu al întreprinzătorului).

După originea și specificul lor, există trei factori de producție necesari desfășurării activității economice: **munca** și **natura (pământul)** – factori primari sau originari și **capitalul** – factor derivat din combinarea celorlalți doi.

În condițiile concurențiale de astăzi, pentru ca întreprinzătorul să-și atingă scopul (un câștig cât mai mare), are nevoie și de: capacitate decizională, cunoștințe adecvate de organizare, conducere și desfășurare a activității de consultanță economică, abilități de comunicare interumană, calculatoare performante etc. Pe scurt, este nevoie de noi factori de producție (**neofactori**) care să sporească rezultatele utilizării celor trei factori denumiți tradiționali.

- Relația factori de producție – resurse: resursele sunt întregul, iar factorii de producție sunt partea.
- Neofactori



Aportul cantitativ și calitativ al factorilor la obținerea producției este diferit. Când sporirea producției se bazează pe creșterea cantității de factori de producție atrași, dezvoltarea economică este de tip **extensiv**, iar când contribuția calității și eficienței utilizării lor este preponderentă, dezvoltarea economică este de tip **intensiv**.

- Dezvoltare extensivă (cantitativă)
- Dezvoltare intensivă (calitativă)

4.2. Munca – factor activ și determinant al activității economice

Existența, combinarea, utilizarea și perfecționarea naturii și capitalului sunt determinate de **cel mai important factor de producție** – **munca**. Deși a fost înlocuită parțial cu mașini, roboți etc., într-o serie de activități, acest rol al muncii nu a dispărut, ci chiar a crescut în domenii de maximă creativitate intelectuală.

Munca, factor originar

Ca factor de producție, munca este activitatea specifică omului ce se finalizează în obținerea de bunuri economice utile.

Atenție!

Din punct de vedere economic, nu orice activitate, conștientă și utilă omului, este muncă în calitate de factor de producție; de exemplu: efectuarea temelor de către o elevă, activitățile gospodărești la care ea participă în familie. Aceste activități reprezintă muncă în sens larg, dar nu sub aspect economic, adică remunerate sau destinate satisfacerii unor nevoi colective neremunerate.

Caracteristicile muncii

Caracteristicile muncii:

1. ***este o activitate conștientă, rațională*** *(anticipat desfășurării muncii, omul își stabilește interesul, mijloacele atingerii lui, volumul și structura producției etc.);*

2. ***implică efort fizic, intelectual și o anumită experiență, deci capacitate de muncă sau forță de muncă****;*

3. ***are rol activ și determinant*** *în activitatea economică și în progresul individului și al societății, în raport cu ceilalți factori de producție;*

4. *creșterea, în timp, a complexității și creativității sale a determinat sporirea* ***productivității*** *sau randamentului muncii, ceea ce implică reducerea timpului de muncă; din această perspectivă, muncii i se mai spune și* ***capital uman****.*

Ca factor de producție, munca poate fi analizată: **cantitativ** (resursele disponibile de muncă și durata muncii), **calitativ** (nivelul de pregătire și calificare a resurselor de muncă) și **structural** (categoriile socio-profesionale).

4.3. Natura – factor primar de producție

Cadrul existenței și dezvoltării individului și societății, **natura**, este, datorită muncii, un factor de producție.

Natura, factor originar

Ca factor de producție, natura reflectă ansamblul resurselor naturale brute pe care omul le transformă în bunuri și servicii capabile să satisfacă nevoile și interesele sale.

Generic, natura este denumită **pământ** – **cel mai important factor natural de producție**.

Trăsăturile pământului

Trăsăturile pământului, ca factor de producție:

1. *este* ***limitat*** *ca suprafață și în raport cu nevoile;*

2. *este* ***locul desfășurării oricărei activități umane****;*

3. *este un* ***principal mijloc de producție în agricultură****;*

4. este, până acum, ***un element de neînlocuit*** *în viața oamenilor;*

5. nu este produs de om*, dar acesta poate să-i sporească valoarea și randamentul prin acțiuni agricole specifice, de unde și denumirea de* ***pământ–capital****;*

6. *este o* ***sursă importantă de obținere a bunurilor economice*** *pentru industrie și populație;*

7. oferă elementele nutritive, substanță și energie pentru toate ființele vii;

8. *are o* ***mare capacitate de regenerare*** *când este utilizat rațional și în condițiile protecției mediului natural.*

Alături de pământ, factorul natură include resursele de apă, de minerale și cosmice (căldură, lumină etc.) utilizate în producție.

4.4. Capitalul – factor de producție derivat

Deși la începutul societății existau doar cei doi factori primari de producție (munca și natura), astăzi este de neconceput să se obțină bunuri fără utilaje, energie, combustibil etc., pe scurt, fără capital (capital tehnic, capital real, mijloace sau bunuri de producție etc.).

Importanța capitalului decurge din faptul că folosirea lui în activitatea economică determină **sporirea randamentului utilizării factorilor de producție primari** – cerință impusă de creșterea și diversificarea permanentă a nevoilor și intereselor umane.

- Capitalul, factor de producție derivat

Capitalul, ca factor de producție, reflectă ansamblul bunurilor materiale produse prin muncă și utilizate pentru realizarea de noi bunuri economice destinate pieței.

Atenție!

Capitalul, ca factor de producție (mașini, instalații, materii prime, materiale etc.) nu trebuie confundat cu o serie de forme pe care capitalul, în sens larg, le îmbracă, precum: capital bănesc, acțiuni, obligațiuni etc., care nu produc direct bunuri economice.

- Capitalul fix
- Capitalul circulant

Capitalul tehnic utilizat în activitatea economică (K_T) este format din două componente – **capitalul fix** (mașini, utilaje, clădiri, mijloace de transport etc.) și **capitalul circulant** (materii prime, materiale, combustibil, energie, apă tehnologică etc.):

$$K_T = K_F + K_C. \qquad (1)$$

- Uzura fizică
- Uzura morală
- Amortizarea

Pe timpul duratei sale normate de funcționare, capitalul fix se uzează (depreciază) treptat fie din cauza folosirii în producție și/sau acțiunii factorilor naturali **(uzură fizică)**, fie din cauza progresului tehnic și/sau condițiilor pieței **(uzură morală)**. Expresia valorică a uzurii capitalului fix în funcțiune o reprezintă **amortizarea**. Aceasta constă în recuperarea treptată a cheltuielilor cu achiziționarea capitalului fix prin includerea treptată a acestor cheltuieli în costul bunurilor la a căror producere a participat.

CAPITAL TEHNIC UTILIZAT

Capital fix (K_F)	Capital circulant (K_C)
• participă la mai multe cicluri economice; • se consumă, treptat, de-a lungul folosirii sale; • înlocuirea se face după mai mulți ani de utilizare.	• participă la un singur ciclu economic; • se consumă dintr-o dată, în întregime; • înlocuirea se face odată cu reluarea unui nou ciclu.

Deci, amortizarea este inclusă în preț și, respectiv, în costurile materiale ale noului produs.

Amortizarea (A) se calculează în mărimi:

– **absolute**:

$$A = \frac{K_F}{T}, \quad (2)$$

unde: T = timpul de funcționare a K_F;

– **relative**:

$$R_A = \frac{A}{K_F} \cdot 100, \quad (3)$$

unde: R_A = rata (cota) anuală de amortizare.

Ținând cont de exprimarea matematică a consumului capitalului fix și circulant pentru obținerea unor produse, se poate determina mărimea **capitalului consumat anual** (K_{cons}), sinonimă cu indicatorul **costuri materiale**:

Capitalul consumat = Cheltuielile materiale

$$K_{cons} = A + K_C. \quad (4)$$

Pentru contribuția adusă la desfășurarea activității economice, fiecare posesor de factor de producție se simte îndreptățit să primească un venit, o recompensă. În economia de piață veniturile fundamentale ale posesorilor factorilor de producție sunt: **profitul**, **salariul**, **dobânda** și **renta**, pe care le veți studia în lecțiile următoare.

Exemplu de problemă rezolvată:

Capitalul tehnic folosit (K_T) = 500 mil. u.m., din care 80% este capitalul fix (K_F), a cărui rată de amortizare este de 20%. Să se calculeze: K_C, A și K_{cons}.

Rezolvare: K_F = 80% · 500 mil. u.m. = **400 mil.u.m.**;

$K_C = K_T - K_F$ = 500 mil.u.m. – 400 mil.u.m. = **100 mil. u.m.**;

$R_A = (A/K_F) \cdot 100 \Rightarrow A$ = 20% · 400 mil.u.m. = **80 mil. u.m.**;

$K_{cons} = A + K_C$ = 80 mil. u.m. + 100 mil. u.m. = **180 mil. u.m.**.

4.5. Combinarea factorilor de producție

În economia de piață, o funcție principală a întreprinzătorului este organizarea și conducerea afacerii (**combinarea și substituirea factorilor de producție**), proces care stă la baza producerii de bunuri și servicii.

Pentru a confecționa îmbrăcăminte, o întreprindere folosește, de exemplu, mașini de cusut și mașini de călcat, foarfece, ață, nasturi, tipare, stofe, căptușeală, energie electrică, clădiri, salariați etc. În acest scop, întreprinzătorul, alături de factorii de producție proprii, va cumpăra cele necesare producției la costuri cât mai mici, pentru ca, în urma vânzării bunurilor, să obțină un profit cât mai mare.

Eficiența deciziilor lui depinde, în mare măsură de **calitățile (abilitățile)** sale, bazate pe **activitățile de management și de marketing** desfășurate la nivelul firmei.

Ce reflectă combinarea factorilor?

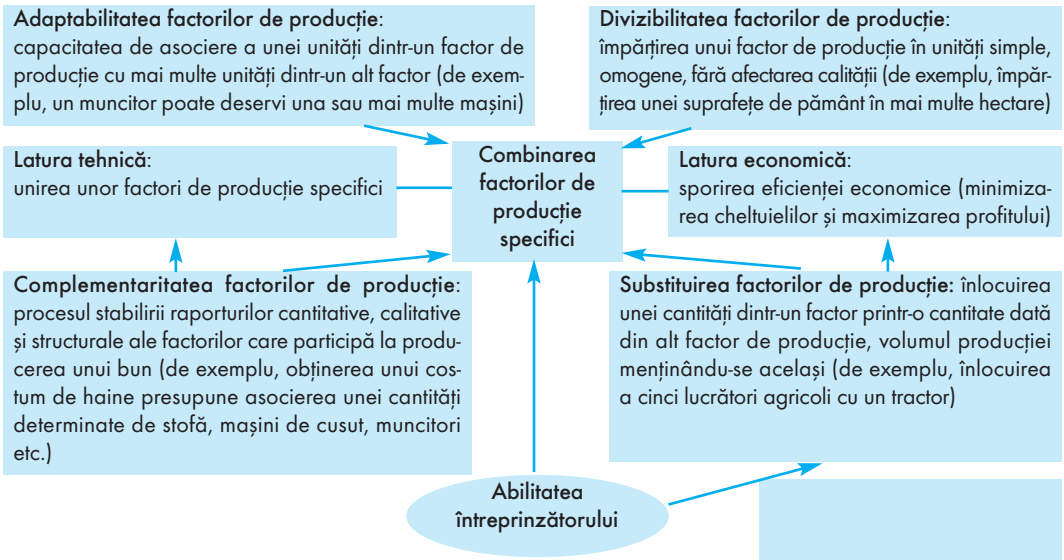
Combinarea factorilor de producție constă în unirea sub aspect cantitativ, structural și calitativ a muncii, naturii (pământului) și capitalului în vederea obținerii de bunuri economice utile și eficiente.

Combinarea factorilor de producție

Combinarea factorilor se bazează pe **substituirea** lor. În prima lecție ați învățat că alegerea unei alternative de consum sau, în cazul nostru, de producție, presupune sacrificarea, renunțarea sau înlocuirea unor resurse, respectiv a unor factori de producție.

Întreprinzătorul urmărește să înlocuiască, în anumite proporții, munca prin capitalul fix (mașini, utilaje), materialele autohtone cu cele din import, în funcție de calitatea, prețul sau accesibilitatea lor.

Unirea și utilizarea factorilor de producție este posibilă numai dacă aceștia au o serie de proprietăți cum sunt cele prezentate în schema următoare.



În alegerea celei mai bune combinări a factorilor intervine abilitatea întreprinzătorului de a face o serie de calcule de eficiență, cum ar fi:

Productivitatea marginală

• Contribuția unei unități suplimentare dintr-un factor variabil (X) la producția totală (Q) este reflectată de **productivitatea marginală a acelui factor (W_{mg})**. Aceasta reflectă sporul producției (ΔQ) obținut prin creșterea cu o unitate a unui factor (ΔX), ceilalți rămânând constanți:

$$W_{mgX} = \frac{\Delta Q}{\Delta X}. \qquad (5)$$

De exemplu, dacă în perioada $t_0 - t_1$ producția sporește cu 500 unități în condițiile creșterii numărului de muncitori cu 5 – ceilalți factori de producție nemodificându-se – rezultă că

$$W_{mgL} = \frac{\Delta Q}{\Delta L} = \frac{500}{5} = 100 \text{ unități/muncitor.}$$

Rata marginală de substituție

• Limita (prețul) până la care întreprinzătorul poate substitui eficient un factor cu altul este evidențiată de **rata marginală de substituție (R_{ms})**. Aceasta reflectă cantitatea la care se renunță dintr-un factor de producție ($-\Delta X$) în schimbul unei unități suplimentare din alt factor (ΔY), producția rămânând constantă:

$$R_{ms} = \frac{\Delta X}{-\Delta Y} = \left|\frac{\Delta X}{\Delta Y}\right| = \frac{W_{mgY}}{W_{mgX}}. \quad (6)$$

De exemplu, dacă se defectează o mașină și, pentru a o înlocui, întreprinzătorul angajează 5 muncitori, prețul relativ al unei mașini este de 5 lucrători, iar

$$R_{ms} = \frac{1}{5}.$$

Glosar

Capitalul uman
reflectă capacitatea oamenilor de a produce eficient bunuri economice pe baza cunoștințelor profesionale, a deprinderilor, abilităților etc., superioare calitativ.

Capitalul bănesc (lichid)
este o formă monetară a capitalului utilizată în afacerile unei firme pentru cumpărarea factorilor de producție necesari desfășurării activității economice.

Capitalul fictiv
este o formă a capitalului reprezentată de acțiuni, obligațiuni etc.

Presa despre…

„Cunoașterea este în prezent considerată factorul principal în creșterea economică și a competitivității, apariția economiei bazate pe cunoaștere fiind, suplimentar, rezultatul a două fenomene: globalizarea și dezvoltarea exponențială a comunicațiilor. Economia bazată pe cunoaștere se întemeiază pe producerea, distribuția și utilizarea cunoașterii și a informațiilor. Cunoașterea și informațiile nu sunt factori de producție deficitari, în schimb este limitată capacitatea de a fi utilizați în mod util – care devine provocarea cea mai mare a momentului.”

Sursa: www.mcti.ro

Evaluare

I. Teste grilă

1. Factorul de producție muncă este, în raport cu timpul de producție consumat:
   a) neregenerabil; c) recuperabil;
   b) regenerabil; d) nerecuperabil.
2. Capitalul tehnic consumat este sinonim cu noțiunile:
   a) bunuri de producție folosite; c) capital fix utilizat și capital circulant consumat;
   b) mijloace de producție consumate; d) capital fix și circulant utilizate.
3. Pământul ca factor de producție este:
   a) recuperabil și substituibil; c) un bun de producție în agricultură;
   b) parțial regenerabil; d) un neofactor limitat ca suprafață.
4. Utilizarea eficientă a factorilor de producție nu este determinată de:
   a) caracterul limitat al factorilor de producție în raport cu nevoile;
   b) necesitatea protejării mediului natural;
   c) creșterea exigențelor oamenilor privind calitatea bunurilor;
   d) tendința de ieftinire a factorilor de producție.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Capitalul tehnic include bunurile economice destinate producției.
2. Scopul întreprinzătorului este maximizarea profitului.
3. Ca factor de producție, munca este analizată cantitativ, calitativ și structural.
4. Pământul, fiind de neînlocuit, este cel mai important factor de producție.

III. Probleme

1. K_T = 500 u.m. din care 40% este K_C, iar K_F se amortizează în 10 ani. Valoarea capitalului consumat (K_{cons}) într-un an este:
   a) 230 u.m.; b) 320 u.m.; c) 500 u.m.; d) 330 u.m.
2. Amortizarea anuală a unui utilaj este de 60 u.m., iar K_T = 300 u.m., din care K_C este de 40%. Timpul de funcționare a utilajului este de:
   a) 2 ani; b) 5 ani; c) 3 ani; d) 4 ani.
3. R_A = 20%, iar valoarea neamortizată a K_F după 3 ani este de 8 mil. u.m. Dacă K_C = 3A, valoarea K_T este de:
   a) 20 mil. u.m.; b) 32 mil. u.m.; c) 16 mil. u.m.; d) 24 mil. u.m.
4. K_C reprezintă 40% din valoarea bunurilor de producție utilizate de o firmă. Consumul capitalului real este de 500 u.m., iar consumul K_F este de 100 u.m. Valoarea K_F este de:
   a) 1000 u.m.; b) 400 u.m.; c) 160 u.m.; d) 600 u.m.

IV. Capitalul fix (K_F) este componenta capitalului tehnic (K_T) care participă la mai multe cicluri de producție, se consumă treptat și se înlocuiește după mai mulți ani de utilizare.

1. Explicați situațiile în care uzura K_F este o pierdere pentru firmă, plecând de la cauzele care o generează.
2. Precizați ce relație matematică este între capitalul utilizat și capitalul consumat, în funcție de modul lor de calcul.
3. Demonstrați, pe baza unor date ipotetice, ce se întâmplă cu mărimea neamortizată a capitalului fix dacă durata lui de funcționare scade.

5 Productivitatea

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să definiți productivitatea și formele ei;
- să înțelegeți importanța productivității muncii;
- să identificați căile și efectele sporirii productivității muncii;
- să rezolvați aplicații practice legate de productivitate.

În lecțiile anterioare ați învățat că, pentru a consuma bunuri și servicii, acestea trebuie mai întâi să fie produse, dar nu în orice condiții. Bogăția unei economii depinde de rodnicia muncii locuitorilor ei antrenați în activitatea economică.

În prezent, un muncitor, sau economia în ansamblul ei, produce o cantitate mai mare de bunuri economice de calitate superioară decât acum 50, 100 sau 200 de ani. Aceasta înseamnă că activitatea economică este mai eficientă, mai productivă.

5.1. Eficiența economică și productivitatea

Atenuarea tensiunii nevoi–resurse, deci a efectelor acțiunii legii rarității, precum și creșterea puterii unei firme de a face față concurenței, impun întreprinzătorului să-și subordoneze activitatea **principiului raționalității**. Forma ei principală de manifestare practică o reprezintă **eficiența economică (*Ee*),** care pune în balanță fie eforturile depuse și efectele utile obținute în activitatea economică, fie invers. Deci:

Eficiența economică

$$Ee = \frac{eforturi}{efecte} \quad \text{sau} \quad Ee = \frac{efecte}{eforturi}.$$

În primul caz, eficiența economică reflectă **consumul unitar al factorilor de producție utilizați**, pe care întreprinzătorul va urmări să-l minimizeze și care poate fi exprimat prin diferite forme ale costurilor.

Randamentul factorilor de producție

Al doilea raport reflectă **randamentul factorilor de producție utilizați**, firma urmărind sporirea lui, adică a productivității.

Sporirea eficienței economice, indiferent de formele pe care aceasta le îmbracă, trebuie să fie urmărită, la nivelul firmei/producătorului sau economiei naționale, prin prisma compatibilității **efectelor economice** (obținerea de profit) cu cele **sociale** (creșterea gradului de satisfacere a nevoilor) și **ecologice** (protejarea mediului natural).

5.2. Esența și formele productivității

Pentru a depăși constrângerile (timp de muncă irecuperabil, factori de producție și venituri insuficiente, creșterea prețurilor etc.) la care este supus permanent, în realizarea scopurilor propuse, producătorul trebuie să compare „ieșirile" (rezultatele obținute) cu „intrările" (factorii de producție utilizați), rezultând **productivitatea factorilor**.

În ce constă esența productivității?

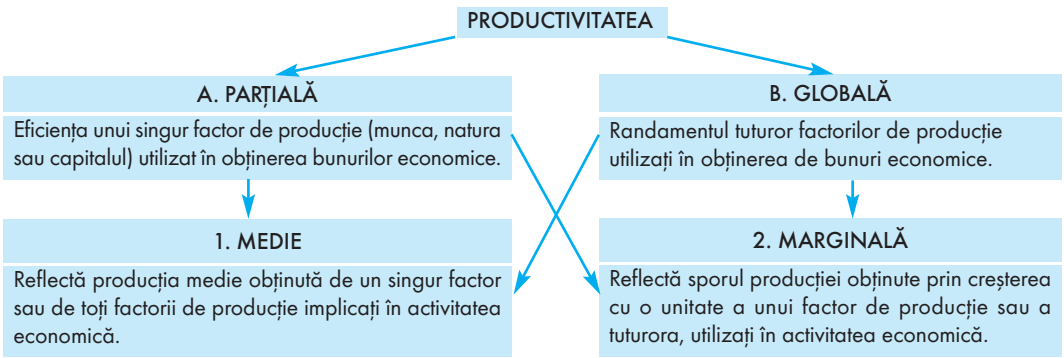
Productivitatea reflectă randamentul sau rodnicia factorilor de producție utilizați în activitatea economică.

Productivitatea (*W*) exprimă relația dintre **efecte** (producția obținută, *Q*) și **eforturi** (factorii de producție utilizați, *FP*), exprimate, în principal, în **unități fizice** (kg, m, bucăți etc.) și **valorice** (monetare).

$$W = \frac{efecte}{eforturi} = \frac{Q}{FP}.$$

Aprecierea activității producătorului, obținerea unui câștig cât mai mare și achiziționarea de noi factori de producție depind de **nivelul formelor pe care le îmbracă productivitatea**. După numărul factorilor implicați ea poate fi **parțială** și **globală**, iar după modul de determinare, productivitatea este **medie** și **marginală**.

▸▸ Productivitatea, randamentul utilizării factorilor de producție



Cum se calculează formele productivității?

A. PRODUCTIVITATEA PARȚIALĂ

1. MEDIE ($\overline{W}$)

$$\overline{W}_L = \frac{Q}{L}$$
$$\overline{W}_N = \frac{Q}{N}$$
$$\overline{W}_K = \frac{Q}{K}$$

unde: $\overline{W}_{L(N;K)}$ = productivitatea muncii (naturii; capitalului);
Q = producția obținută;
L; N; K = cantitatea de muncă/natură/capital) utilizată.

2. MARGINALĂ (W_{mg})

$$W_{mgL} = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$
$$W_{mgN} = \frac{\Delta Q}{\Delta N}$$
$$W_{mgK} = \frac{\Delta Q}{\Delta K}$$

unde: $\Delta Q = Q_1 - Q_0$; $\Delta L = L_1 - L_0$;
$\Delta N = N_1 - N_0$; $\Delta K = K_1 - K_0$;
$\Delta Q(L;N;K)$ = variația producției (cantității de muncă/natură/capital) în perioada curentă (1) și cea anterioară (0).

B. PRODUCTIVITATEA GLOBALĂ

Productivitatea globală (medie și marginală) se măsoară numai în unități valorice.

1. MEDIE ($\overline{W}$)

$$\overline{W_G} = \frac{Q}{L + N + K}.$$

2. MARGINALĂ (W_{Gmg})

$$W_{Gmg} = \frac{\Delta Q}{\Delta L + \Delta N + \Delta K}.$$

Randamentul utilizării unei suprafețe de pământ este evidențiat de **productivitatea pământului**, iar eficiența cu care este consumat capitalul real în activitatea economică este reflectată de **productivitatea capitalului**. Un rol determinant în realizarea eficienței celor doi factori (pământul și capitalul) îl are **productivitatea muncii**.

5.3. Comportamentul întreprinzătorului privind sporirea productivității muncii

Munca fiind un factor de producție variabil pe termen scurt, întreprinzătorul/producătorul caută să-i sporească eficiența în combinare cu natura și capitalul. Dintre toate formele parțiale ale productivității factorilor de producție, cea mai importantă este **productivitatea muncii**.

De ce este ea cea mai importantă formă a productivității?

Productivitatea muncii, cea mai importantă formă a productivității

Importanța productivității muncii:

- reflectă **eficiența celui mai important factor de producție – munca**;
- determină **nivelul și dinamica salariului** (direct proporțional);
- permite evaluarea **eficienței și competitivității** întreprinderilor, ramurilor și economiei naționale etc.

Ea poate fi **medie** și **marginală**.

Productivitatea medie a muncii, W_L, la un moment dat se calculează prin raportarea producției (Q), fizice sau valorice, la munca cheltuită, exprimată prin timp de muncă consumat (T) sau numărul de lucrători utilizați (L). Rezultă că productivitatea medie a muncii se calculează potrivit formulelor:

$$\overline{W}_L = \frac{Q}{L} \quad \text{sau} \quad \overline{W}_L = \frac{Q}{T}.$$

Productivitatea marginală a muncii, W_{mgL}, reflectă cu cât sporește producția prin utilizarea unei unități suplimentare de muncă, ceilalți factori rămânând constanți sau eficiența ultimei unități de muncă utilizată în activitatea economică.

Rezultă că:

$$W_{mgL} = \frac{\Delta Q}{\Delta L} = \frac{Q_1 - Q_0}{L_1 - L_0}$$

sau

$$W_{mgL} = \frac{\Delta Q}{\Delta T} = \frac{Q_1 - Q_0}{T_1 - T_0}.$$

Exemplu de problemă rezolvată:

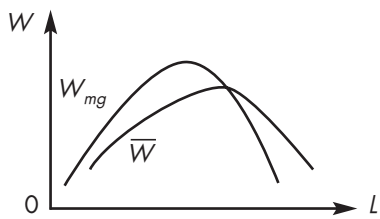
Într-o perioadă anterioară (t_0), 10 muncitori (L_0) obțineau o producție (Q_0) de 600 mil. u.m. În prezent (t_1), numărul de muncitori (L_1) crește cu 50%, iar producția (Q_1) sporește de 1,25 ori față de perioada anterioară. Să se calculeze productivitatea marginală a muncii.

Rezolvare: $L_1 = L_0 + 50\% \cdot L_0 = 1{,}5\ L_0 = \mathbf{15} \Rightarrow$

$\Delta L = 15 - 10 = \mathbf{5}$; $Q_1 = 1{,}25 \cdot Q_0 = 1{,}25 \cdot 500$ mil. u.m. = **= 750 mil. u.m.** $\Rightarrow \Delta Q = 750$ mil. u.m. $- 600$ mil. u.m. = **150 mil. u.m.** $\Rightarrow W_{mgL} = \Delta Q/\Delta L = 150$ mil. u.m./5 = **30 mil. u.m./muncitor** $\Rightarrow$ Producția ultimului muncitor suplimentar angajat este 30 mil. u.m.

În funcție de unitățile de exprimare a producției, identificăm productivitatea muncii în unități **valorice** ($W_{L(v)}$) și **fizice** ($W_{L(f)}$) $\Rightarrow W_{L(v)} = W_{L(f)} \cdot P$, unde P este prețul produsului realizat de factorul muncă.

Evoluția productivității medii ($\overline{W}$) și a celei marginale (W_{mg}) a muncii (L) reflectă acțiunea **legii randamentelor neproporționale**, așa cum este ea relevată în graficul de mai jos.



Graficul 5.1. Evoluția W_{mg} și a $\overline{W}$

Plecând de la ipoteza că evoluția diferitelor forme ale productivității este determinată, pe termen scurt, de creșterea numărului de lucrători (L), se pot trage următoarele concluzii:

– când $W_{mg} > \overline{W} \Rightarrow \overline{W}$ crește;
– când $W_{mg} = \overline{W} \Rightarrow \overline{W}$ este maximă și constantă;
– când $W_{mg} < \overline{W} \Rightarrow \overline{W}$ scade.

- Productivitatea muncii în expresie fizică și valorică
- Legea randamentelor marginale neproporționale: pe măsură ce se asociază unități succesive dintr-un factor de producție variabil la o cantitate dată de factor fix, productivitatea marginală crește, atinge la un moment dat un maxim, după care începe să scadă.
- Relația dintre $\overline{W}$ și W_{mg}

Efectele economice și sociale ale creșterii productivității muncii

În plus, având în vedere că productivitatea marginală exprimă producția suplimentară antrenată de ultima unitate de factor de producție consumată, înseamnă că producția totală va fi suma productivităților marginale. De aceea, vom avea:

– când $W_{mg} > 0 \Rightarrow Q$ crește;
– când $W_{mg} = 0 \Rightarrow Q$ este maximă și constantă;
– când $W_{mg} < 0 \Rightarrow Q$ scade.

Creșterea productivității muncii, deci a eficienței, înseamnă în principal o sporire a rezultatelor cu același volum de cheltuieli sau cu unul mai mic. Ea are multiple **efecte economice și sociale** la diverse niveluri, astfel:

1. La nivelul firmei:
- economisirea factorilor utilizați;
- reducerea costurilor;
- sporirea profiturilor;
- creșterea competitivității firmei și a capacității ei concurențiale etc.

2. La nivelul consumatorului:
- sporirea salariului;
- reducerea timpului de muncă;
- creșterea timpului liber;
- sporirea nivelului de trai etc.

3. La nivelul economiei naționale:
- sporirea bogăției;
- progresul economico-social;
- sporirea eficienței comerțului exterior;
- creșterea standardului de viață etc.

Exemplu de problemă rezolvată:

De exemplu, se pleacă de la datele din problema referitoare la calculul productivității marginale. Să se calculeze în mărimi absolute și relative creșterea productivității muncii.

Rezolvare:

$$\overline{W_0} = \frac{Q_0}{L_0} = \frac{600 \text{ mil. u.m.}}{10} = 60 \text{ mil. u.m./muncitor;}$$

$$\overline{W_1} = \frac{Q_1}{L_1} = \frac{750 \text{ mil. u.m.}}{15} = 50 \text{ mil. u.m.;}$$

$$\Rightarrow \Delta\overline{W} = \overline{W_1} - \overline{W_0} = \mathbf{-10 \text{ mil. u.m.;}}$$

$$\Delta\%\overline{W} = I_{\overline{W}} - 100\% = \frac{\Delta\overline{W}}{\overline{W_0}} \cdot 100 = -\frac{10}{60} \cdot 100 = \mathbf{-16{,}7\%;}$$

$$I_{\overline{W}} = \frac{\overline{W_1}}{\overline{W_0}} \cdot 100 = \frac{50}{60} \cdot 100 = 83{,}3\% \text{ sau}$$

$$I_{\overline{W}} = \frac{I_Q}{I_L} \cdot 100 = \frac{125}{150} \cdot 100 = 83{,}3\% \Rightarrow \Delta\%\overline{W} = \mathbf{-16{,}7\%}.$$

Nivelul și evoluția productivității muncii se află sub influența unei multitudini de **factori** (economici, sociali, naturali, tehnici, psihologici, structurali, internaționali etc.) ale căror modalități concrete de folosire sunt reflectate de o serie de căi principale de sporire a ei.

Căile principale care influențează nivelul și evoluția productivității muncii:

- promovarea largă a progresul științifico-tehnic;
- îmbunătățirea pregătirii și calificării salariaților;
- cointeresarea materială a lucrătorilor;
- calitatea organizării și conducerii activității economice etc.

O analiză aprofundată a efectelor productivității evidențiază că sporirea ei influențează, până la urmă, calitatea vieții fiecărui om și nu numai activitatea firmelor, ramurilor și economiilor naționale. De aceea se impune ca și voi să vă pregătiți cât mai bine pentru a beneficia de roadele muncii voastre, în viitor.

Presa despre…

„Un raport al Patronatului Român referitor la creșterea productivității muncii în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) arată că, spre deosebire de țările din Uniunea Europeană, în Romania, aceasta este de peste 15 ori mai mică. Astfel, dacă în Europa productivitatea muncii pe salariat este de 40 000 euro pe an în cadrul microîntreprinderilor, în Romania este de numai 3000 de euro. Pentru întreprinderile mici, productivitatea muncii pe salariat ajunge în Europa la 70 000 de euro, în timp ce în țara noastră este de 4200 de euro. La capitolul întreprinderilor mijlocii, pentru Europa productivitatea muncii pe salariat este de 100 000 de euro, în timp ce în Romania este de doar 4000 de euro."

Dan Odagiu, *Cotidianul*, 14 august 2004
Sursa: www.oradea.net

Factorii care influențează productivitatea muncii

Glosar

Productivitatea medie a capitalului
exprimă eficiența factorului de producție capital.

Productivitatea medie a pământului
exprimă eficiența utilizării factorului de producție pământ.

Productivitatea marginală a capitalului
exprimă sporul de producție antrenat de creșterea cu o unitate a factorului de producție capital.

Productivitatea marginală a pământului
exprimă sporul de producție obținut de pe ultima suprafață de teren atrasă în procesul de producție.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Nivelul și evoluția productivității nu depind de:
   a) condițiile tehnice de producție;
   b) competența profesională a muncitorilor;
   c) calitățile întreprinzătorului;
   d) reducerea costurilor.
2. Creșterea $\overline{W}_L$ determină:
   a) sporirea dependenței economice față de alte țări;
   b) scăderea timpului liber;
   c) sporirea salariului;
   d) creșterea prețurilor.
3. Productivitatea medie a pământului:
   a) crește indiferent de condițiile naturale;
   b) poate spori când producția scade;
   c) reflectă rentabilitatea pământului;
   d) este influențată de cererea de produse agricole.
4. Activitatea unei firme este apreciată ca eficientă când:
   a) $\overline{W} > W_{mg}$;
   b) dinamica W_L devansează dinamica salariului;
   c) cifra de afaceri este maximă;
   d) dinamica salariului devansează dinamica W_L.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Forma principală de manifestare practică a eficienței economice este raționalitatea economică.
2. Sporirea eficienței economice are loc și în condițiile poluării mediului natural.
3. Când $\overline{W}$ este maximă, producția este în creștere.
4. Evoluția $\overline{W}_L$ depinde de condițiile de muncă și de viață.

III. Probleme

1. Într-o secție, 10 muncitori obțin 800 piese în 8 ore. Productivitatea medie orară a muncii este de:
   a) 100 piese/om-oră;
   b) 80 piese/om-oră;
   c) 10 piese/om-oră;
   d) 125 piese/om-oră.
2. Valoarea producției a sporit cu 50%, iar prețurile de 1,25 ori, în condițiile reducerii numărului de lucrători cu 25%. $\overline{W}_L$ în unități fizice a crescut cu:
   a) 160%; b) 60%; c) 100%; d) 20%.
3. $\overline{W}_{L1}$ =2500 bucăți/lucrător, ea fiind de 1,25 ori mai mare decât $\overline{W}_{L0}$ când L_0=15. Dacă producția rămâne constantă, numărul de lucrători este de:
   a) 15; b) 10; c) 3; d) 12.
4. 10 muncitori suplimentari determină creșterea producției de la 450 la 900 u.m. W_{mgL} este de:
   a) 45; b) 50; c) 450; d) 4,5.

IV. Eficiența utilizării celui mai important factor de producție este reflectată de productivitatea muncii (W_L).

1. Menționați două căi de sporire a W_L și precizați în ce constă influența acestora.
2. Explicați și prezentați grafic evoluția W_{mgL} și $\overline{W}_L$ sub influența acțiunii legii randamentelor neproporționale.
3. Utilizând valori numerice, construiți un exemplu simplu pentru a ilustra dinamica $\overline{W}_L$ în mărimi absolute și în mărimi relative.

6 Costurile

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să explicați rolul, structura și tipurile de costuri practicate;
- să evidențiați importanța și efectele reducerii costurilor asupra eficienței activității economice;
- să rezolvați probleme privind determinarea diferitelor tipuri de costuri.

Caracterul limitat al factorilor de producție, desfășurarea activității economice în condiții concurențiale și dorința de a obține un profit cât mai mare îl determină pe orice întreprinzător să-și pună întrebările: cât mă costă afacerea? este ea eficientă? este eficientă dacă se obțin mai multe rezultate cu aceleași cheltuieli sau mai mici, sau un nivel dat al producției se realizează cu costuri mai mici? Cei mai importanți indicatori care reflectă eficiența producției sau afacerii sunt **costul**, **productivitatea** și **profitul**.

6.1. Esența și rolul costului

Consumul factorilor de producție, care stă la baza obținerii de bunuri, se exprimă în unități diferite, de la un factor la altul.

Atenție!

Consumul **muncii** se exprimă în **unități fizice** (timp de muncă consumat; număr de lucrători utilizați) și **valorice** (cheltuielile firmei cu plata salariilor și a altor drepturi bănești). Consumul factorului **pământ** se exprimă, de regulă, în unități **valorice** (cheltuieli cu achiziționarea și întreținerea lui). Consumul **capitalului fix** se exprimă numai **valoric** (amortizarea), iar al **capitalului circulant** atât în unități **fizice**, cât și **valorice** (monetare). În această situație vorbim de **consumul specific/tehnologic** care reflectă consumul de capital circulant în expresie fizică (buc.; kg; m etc.) și, după caz, valorică necesar obținerii unei unități dintr-un bun economic.

Indiferent dacă producția este omogenă sau nu, evidențierea unitară a consumului factorilor de producție utilizați se face în unități valorice (monetare) cu ajutorul costului producției (costul).

Ce este costul?

Costul, expresie bănească a consumului factorilor de producție

Costul reflectă, în expresie bănească, consumul factorilor de producție necesar producerii și desfacerii bunurilor economice destinate pieței.

Aprecierea costului, ca o variabilă esențială a activității firmei, decurge din rolul pe care-l joacă acesta.

Importanța costului

Importanța costului:

- **fundamentează adoptarea deciziilor** privind alegerea piețelor de achiziționare a factorilor de producție necesari și a celor de desfacere, volumul și structura producției (ofertei) viitoare etc.;
- **reflectă calitatea și eficiența activității depuse** prin compararea încasărilor și cheltuielilor, determinându-se profitul realizat;
- **influențează nivelul prețului de vânzare** al bunului la a cărui obținere s-au făcut anumite cheltuieli.

În concluzie: $P = CTM + \overline{Pr}$ (1)

unde: P = prețul de vânzare; CTM = costul unitar (mediu);
$\overline{Pr}$ = profitul (beneficiul) pe unitate de produs (unitar).

6.2. Tipurile și structura costului

În economia de piață, fundamentarea deciziei firmei privind căile reducerii cheltuielilor depinde și de cunoașterea tipurilor de costuri practicate. Ele pot fi identificate în funcție de:

I. Natura activității economice generatoare a cheltuielilor totale (globale) – CT

Cost de producție

1. Cost de producție sau de fabricație (*CP*): include cheltuielile determinate de producerea propriu-zisă a bunurilor economice.

Cost de distribuție

2. Cost de distribuție sau de desfacere (*CD*): include cheltuielile legate de activitatea de circulație a bunurilor economice, de exemplu: cheltuieli de transport, ambalare, sortare, depozitare, reclamă etc. El poate fi variabil și fix.

$$CT = CP + CD \quad (2)$$

II. Natura cheltuielilor de producție

Cost material

1. Costuri materiale (C_{mat}): includ cheltuielile cu materii prime, materiale, combustibil, energie, apă tehnologică, amortizarea capitalului fix etc.

Cost salarial

2. Costuri salariale (C_s): cuprind cheltuielile firmei cu plata salariilor, contribuțiilor la asigurările sociale, a ajutorului de șomaj etc.

$$C_s = S_d + S_i \quad (3)$$

unde S_d = salarii directe (salariile personalului care participă direct la obținerea producției, de exemplu, muncitorii); S_i = salarii indirecte (salariile personalului care nu participă direct la obținerea producției, de exemplu, salariile personalului administrativ).

3. Alte cheltuieli (a.c.): taxe, amenzi, dobânzi, impozite etc.

$$CT = C_{mat} + C_s + a.c. \quad (4)$$

III. Reacția costurilor de fabricație la variația producției, pe termen scurt

1. Costuri fixe (*CF*): cuprind cheltuielile care, pe termen scurt, nu depind de volumul producției, de exemplu, amortizarea, taxe, impozite, salariile personalului administrativ etc.

Cost fix

2. Costuri variabile (*CV*): reflectă cheltuielile care, pe termen scurt, se modifică în funcție de volumul producției, de exemplu materii prime, materiale, combustibil, energie, salariile personalului direct productiv.

Cost variabil

$$CT = CF + CV \quad (5)$$

IV. Nivelul de calcul al costului de producție, pe termen scurt

– pe întreaga producție: relațiile (4) și (5);

– pe unitate de produs:

1. Cost mediu fix (*CFM*),

2. Cost mediu variabil (*CVM*)

3. Cost mediu total (*CTM*)

Dacă *Q* crește, *CFM* scade (pe termen scurt). Dacă *Q* crește, *CVM* poate să crească, să scadă sau să rămână constant.

$$CTM = \frac{CT}{Q} = \frac{CF}{Q} + \frac{CV}{Q} \quad (6)$$

sau $$CTM = CFM + CVM \quad (7)$$

– pentru ultima unitate de produs obținută:

Cost marginal (C_{mg})

$$C_{mg} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} \quad (8)$$

unde: ΔCT = sporul costurilor totale în perioada curentă (1) față de cea anterioară (0):

$$\Delta CT = CT_1 - CT_0;$$

ΔQ = sporul producției în perioada curentă (1) față de cea anterioară (0):

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

În stabilirea nivelului optim al producției (ofertei) care maximizează profitul, o importanță deosebită o au nivelul și evoluția **costului marginal** și a **costului mediu total**.

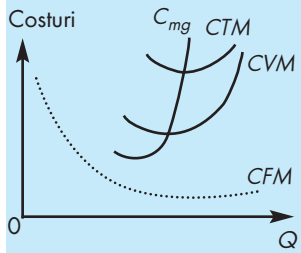
Evoluția lor este influențată, ca și în cazul costului mediu variabil, de acțiunea **legii randamentelor neproporționale** reflectate în graficul 6.1.

Din grafic se pot trage următoarele concluzii, pentru cazul în care producția crește:

– când $C_{mg} < CTM$, *CTM* scade, iar productivitatea medie crește;

– când $C_{mg} = CTM$, *CTM* este minim și constant, iar productivitatea medie este maximă;

– când $C_{mg} > CTM$, *CTM* crește, iar productivitatea medie scade.



Graficul 6.1. Evoluția C_{mg}, *CTM*, *CVM* și *CFM*

6.3. Reducerea costurilor

O preocupare permanentă a întreprinzătorilor, în condiții concurențiale, este reducerea costurilor, dar fără afectarea calității. Importanța acesteia decurge din multiplele efecte pe care le are asupra profitului și prețului de vânzare, asupra ofertei și cererii etc.

Alegerea căilor de reducere a costurilor depinde de organizarea specifică fiecărei firme și de abilitatea întreprinzătorului de a le identifica. Practica economică demonstrează că există un element comun tuturor firmelor de succes: **inovarea**.

Aceasta se materializează în: produse noi, tehnologii moderne, noi tehnici manageriale, metode moderne de comercializare a bunurilor economice, perfecționarea procesului de muncă etc., toate având ca bază promovarea largă a **progresului științifico-tehnic**.

Căi de reducere a costurilor

Căile principale de reducere a costurilor:

- **reducerea cheltuielilor materiale** prin: achiziționarea mijloacelor de producție la prețuri mai mici, perfecționarea tehnologiilor de fabricație, modernizarea și îmbunătățirea utilizării utilajelor, reducerea rebuturilor și a stocurilor materiale etc.;
- **creșterea productivității muncii**, care determină: reducerea cheltuielilor salariale unitare și a cheltuielilor materiale pe unitate de produs;
- **diminuarea cheltuielilor administrative, optimizarea cheltuielilor de desfacere și de publicitate etc.**

Exemplu de problemă rezolvată:

O firmă care produce și vinde 10 bucăți dintr-un bun face următoarele cheltuieli (exprimate în unități monetare) cu: a) materii prime, materiale = 50; b) combustibil = 6; c) energie = 8; d) amortizare = 7; e) salarii directe = 10; f) salarii indirecte = 7; g) desfacerea bunurilor (cheltuieli fixe) = 4; h) desfacerea bunurilor (cheltuieli variabile) = 8. Să se calculeze: C_m, C_s, CP, CD, CT.

Rezolvare:

C_{mat} = a) + b) + c) + d) = 50 + 6 + 8 + 7 = 71;

C_s = e) + f) = 10 + 7 = 17 sau C_s = e) + f) = $S_d + S_i$;

$CP = C_{mat} + C_s = 71 + 17 = 88$; CD = g) + h) = 4 + 8 = 12;

$\Rightarrow CT = CP + CD = 88 + 12 = 100 \Rightarrow CTM = 100/10 = 10$;

$CFM = 18/10 = 1{,}8$; $CVM = 82/10 = 8{,}2 \Rightarrow$

$\Rightarrow CTM = CFM + CVM = 1{,}8 + 8{,}2 = 10$.

Glosar

Marketingul
este activitatea de studiere a pieței (cerere, ofertă, preț, concurenți etc).

Managementul
este activitatea de coordonare, conducere, organizare, planificare și controlare a activității dintr-o firmă.

Inovarea
este activitatea de creare a unor noi tehnici, tehnologii, produse, metode de gestiune etc., sau ameliorarea celor existente care au capacitatea de a mări eficiența economică.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Ce se întâmplă cu diferitele costuri dacă o firmă nu produce nimic ($Q = 0$)?
   a) $CF = CV$;
   b) $CF = 0$;
   c) $CV = 0$;
   d) $CT = CV$.
2. Sunt în același timp costuri materiale și variabile, costurile cu:
   a) iluminatul firmei;
   b) amortizarea;
   c) plata salariaților productivi;
   d) materii prime, materiale, combustibil.
3) Cea mai importantă cale de reducere a costurilor este:
   a) promovarea progresului tehnic;
   b) achiziționarea mai ieftină a factorilor de producție;
   c) perfecționarea pregătirii profesionale;
   d) creșterea productivității muncii.
4. Consumul K_F este inclus:
   a) în costurile materiale variabile;
   b) numai în costurile unitare;
   c) doar în costurile fixe unitare;
   d) în costurile materiale fixe, unitare și totale.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. La baza reducerii costurilor stă procesul inovării.
2. Pragul de rentabilitate reflectă nivelul producției la care profitul este zero.
3. După natura cheltuielilor de producție, există costuri fixe și variabile.
4. Consumul specific se exprimă numai în unități fizice.

III. Probleme

1. În perioada anterioară, $CT_0 = 100$ u.m. și a crescut cu 50% în condițiile sporirii producției de 3 ori față de perioada anterioară, când era de 10 bucăți. Costul marginal este de:
   a) 2,5 u.m.;
   b) 0,4 u.m.;
   c) 2 u.m.;
   d) 0,5 u.m.

2. Funcția costului total evoluează conform relației: $C = 4Q^2 + 10Q + 50$. Când $Q = 5$, CFM și CVM sunt de:
   a) 30 și 10;
   b) 10 și 30;
   c) 10 și 150;
   d) 10 și 50.

3. Dacă pragul de rentabilitate este de 15 bucăți, $P = 100$ u.m., atunci CT este de:
   a) 100 u.m.;
   b) 80 u.m.;
   c) 20 u.m.;
   d) 1500 u.m.

4. $K_F = 600$ u.m., iar amortizarea lui anuală este de 20%. Dacă $C_{mat} = 75\% \cdot CT$, iar $K_C = 20\% \cdot C_{mat}$, atunci C_s sunt de:
   a) 120 u.m.;
   b) 1500 u.m.;
   c) 50 u.m.;
   d) 200 u.m.

IV. Pe termen scurt, indicatorul principal care fundamentează decizia întreprinzătorului de a produce un bun este costul marginal (C_{mg}).

1. Definiți C_{mg} și arătați modul său de calcul.
2. Explicați de ce nu este eficientă sporirea producției când $C_{mg} > CTM$.
3. Arătați în ce relație matematică trebuie să se afle C_{mg} și CTM pentru ca o firmă să înregistreze un profit unitar cât mai mare.

7 Profitul. Renta

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să utilizați corect conceptul de profit;
- să înțelegeți formele profitului;
- să calculați profitul și ratele profitului;
- să explicați factorii care influențează mărimea profitului;
- să înțelegeți conceptul de rentă economică.

V-ați întrebat vreodată de ce unii oameni renunță la statutul de angajat și își fac o afacere proprie? Desigur, prestigiul asociat statutului de patron contează, dar și mai important este profitul. V-ați întrebat cum se numește venitul încasat de proprietarii de pământ atras în activitatea economică? Răspunsul îl veți găsi în această lecție.

7.1. Ce este profitul?

Scopul oricărui producător este maximizarea profitului, ceea ce reprezintă *câștigul obținut dintr-o activitate economică*. Există mai multe accepțiuni cu privire la rolul profitului în economie. În acest sens, profitul poate fi considerat:

Profitul, recompensa întreprinzătorului

- **recompensă pentru riscul asumat de către întreprinzător:** atunci când inițiem o afacere, studiem piața pentru **a anticipa** în ce măsură va exista **cerere** pentru bunurile sau serviciile pe care ne-am propus să le producem. În anticipările noastre putem greși, dar ne asumăm conștient, rațional, acest risc. De asemenea, ne asumăm riscul ca ceea ce producem să putem vinde, dar la prețuri mai mici decât cele previzionate.
- **recompensă pentru abilitatea antreprenorială:** ca să deschidem și să derulăm afacerea, cheltuim luni întregi de muncă, strângem informații, le verificăm pentru a vedea cât sunt de credibile, le analizăm, ne formăm o echipă de încredere ș.a.m.d.

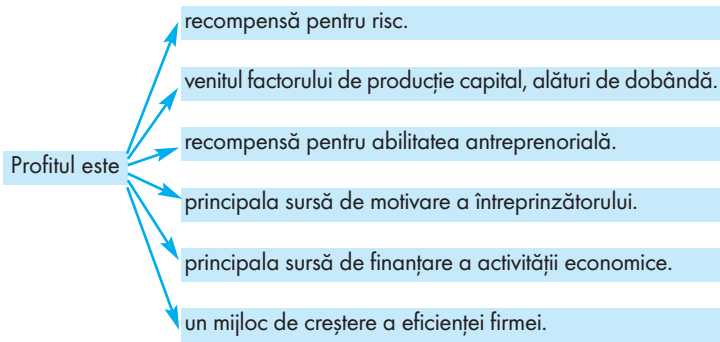
Profitul, venitul factorului de producție capital

- **venitul posesorului factorului de producție capital investit în activitatea economică:** în urma capitalului avansat în activitatea economică, întreprinzătorul primește o sumă de bani numită profit.
- **principala sursă de motivare a întreprinzătorului:** existența unui posibil câștig în urma investiției efectuate îl determină pe întreprinzător să-și asume riscul derulării unei activități economice.

• **principala sursă de finanțare a activității economice:** în cazul în care firma dorește să facă noi investiții și nu vrea să recurgă la împrumuturi în acest sens, poate investi profitul.

• **un mijloc de creștere a eficienței firmei:** pentru a obține profit, firma trebuie să-și desfășoare activitatea cât mai eficient (maximum de rezultate cu minimum de cheltuieli).

Funcțiile profitului:



Funcțiile profitului

7.2. Cum măsurăm profitul?

În contabilitatea oricărei firme, profitul se determină ca diferență între încasările/veniturile obținute din vânzarea producției și costul total ocazionat de realizarea sa, astfel:

$$Pr = CA - CT \qquad (1),$$

unde: CA = cifră de afaceri, CT = cost total.

Cifra de afaceri a firmei sau încasările firmei se determină înmulțind producția vândută (Q) cu prețul unitar (P):

$$CA = P \cdot Q. \qquad (2)$$

Profitul care se obține pe baza relației (1) de mai sus poartă denumirea de **profit brut**.

Profit brut

Dacă din profitul brut vom scădea impozitul pe profit, vom obține **profitul net** sau **admis**, care este egal cu:

Profit net

$$Pr_{net} = Pr - X\%Pr,$$

unde: Pr_{net} = profitul net, $X\%$ = impozitul pe profit

Exemplul 1:

Să presupunem că cifra de afaceri a firmei „ABC", este de 1 000 u.m., costurile totale sunt egale cu 500 u.m. iar impozitul pe profit este de 15%. Să se calculeze profitul brut și profitul net.

$Pr = CA - CT$; $Pr = 1000 - 500 = 500$ u.m. (profit brut).

$Pr_{net} = Pr - 0{,}15 \cdot Pr = 500 - 0{,}15 \cdot 500 = 425$ u.m.

Profitul adus de fiecare unitate vândută dintr-un bun poartă denumirea de **profit unitar** sau **mediu** și se calculează plecând de la formula de calcul a profitului total (1):

Profit unitar

$$Pr = CA - CT \Rightarrow Pr = P \cdot Q - CT.$$

Dacă împărțim fiecare membru al ecuației la cantitate (Q), vom obține:

$$\frac{Pr}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} - \frac{CT}{Q} \Rightarrow \overline{Pr} = P - CTM \qquad (4)$$

unde: $\overline{Pr}$ = profit unitar, CTM = costul total mediu.

Exemplul 2:

Plecând de la problema anterioară, să presupunem în plus că producția firmei „ABC" este egală cu 100 de unități. Să se calculeze prețul de vânzare și profitul unitar.

$$CA = P \cdot Q \Rightarrow P = \frac{CA}{Q} = \frac{1000}{100} = 10 \text{ u.m.}$$

$$\overline{Pr} = \frac{Pr}{Q} = \frac{500}{100} = 5 \text{ u.m. sau}$$

$$\overline{Pr} = Pr - CTM = 10 - \frac{CT}{Q} = 10 - \frac{500}{100} = 10 - 5 = 5 \text{ u.m.}$$

Dacă cifra de afaceri este mai mică decât costul total, firma înregistrează pierderi, iar în situația inversă va câștiga.

Pragul de rentabilitate

Nivelul producției la care profitul este zero poartă denumirea de prag de rentabilitate:

$$CA = CT \text{ sau } P = CTM. \qquad (5)$$

Exemplul 3:

Să se calculeze nivelul producției pentru care firma „Mira" este rentabilă, dacă: P = 10 u.m., CF = 100 u.m., CVM = 5 u.m.

Pragul de rentabilitate: $CA = CT \Rightarrow 10 \cdot Q = 100 + 5 \cdot Q \Rightarrow$
$\Rightarrow 5 \cdot Q = 100 \Rightarrow Q = 20$;

Deci: – pentru Q = 20 unități, Pr = 0;
– pentru Q > 20 unități firma înregistrează profit.

Exprimat în valoare absolută, profitul ne spune doar dacă o firmă este profitabilă, nu și cât de profitabilă este. Pentru a calcula gradul de profitabilitate al firmei se utilizează în practică mai multe rate ale profitului, și anume:

Ratele profitului la CA, CT și K, expresii ale gradului de profitabilitate a întreprinzătorului

- **Rata profitului la cifra de afaceri ($R_{Pr/CA}$)**: exprimă ponderea profitului în cifra de afaceri și se determină astfel:

$$R_{Pr/CA} = \frac{Pr}{CA} \cdot 100; \qquad (6)$$

- **Rata profitului la costul total ($R_{Pr/CT}$ – rata rentabilității)**: exprimă raportul procentual dintre profit și costul total, determinat ca:

$$R_{Pr/CT} = \frac{Pr}{CT} \cdot 100; \qquad (7)$$

- **Rata profitului la capitalul utilizat ($R_{Pr/K}$)**: exprimă gradul de eficiență la care este folosit capitalul total (K) fix și circulant, determinându-se astfel:

$$R_{Pr/K} = \frac{Pr}{K} \cdot 100. \qquad (8)$$

Cu cât ratele profitului sunt mai mari, cu atât firma este mai eficientă.

Exemplul 4:

Presupunem că firma „SIMONA" prezintă următoarea situație:

– $K = 1000$ u.m., din care 50% capital fix, care are o durată de funcționare de 5 ani;

– cheltuieli salariale = 100 u.m.;

– $P = 10$ u.m.;

– $Q = 100$ de buc.

Să se calculeze rata profitului la capital, la costul total și la cifra de afaceri.

Rezolvare: $CT = C_{mat} + C_s$, (9)

unde: C_{mat} = cheltuieli materiale, C_s = cheltuieli salariale;

$$K_{cons} = A + K_C = C_{mat}, \quad (10)$$

unde: A = amortizarea, K_C = capitalul circulant și K_{cons} = capitalul consumat;

$$K = K_F + K_C, \quad (11)$$

unde: K_F = capital fix;

$K_F = 0{,}5\ K = 500$ u.m., iar $K_C = K - K_F = 500$ u.m.;

$$A = \frac{K_F}{T} = \frac{500}{5} = 100 \text{ u.m.}, \quad (12)$$

unde: T = durata de funcționare a capitalului fix.

După ce am determinat amortizarea și capitalul circulat, putem calcula costul material (ecuația 10):

$C_{mat} = 100 + 500 = 600$ u.m.;

$CT = 600 + 100 = 700$ u.m. (ecuația 9);

$CA = P \cdot Q = 10 \cdot 100 = 1000$ u.m. (ecuația 2);

$Pr = CA - CT = 1000 - 700 = 300$ u.m. (ecuația 1);

$$R_{Pr/K} = \frac{Pr}{K} \cdot 100 = \frac{300}{1000} \cdot 100 = 30\%;$$

$$R_{Pr/CT} = \frac{Pr}{CT} \cdot 100 = \frac{300}{700} \cdot 100 = 42{,}85\%;$$

$$R_{Pr/CA} = \frac{Pr}{CA} \cdot 100 = \frac{300}{1000} \cdot 100 = 30\%.$$

Obținerea unui profit cât mai mare nu este un scop în sine, ci și un mijloc prin care firma își consolidează poziția pe piață, întrucât o parte din profit – numit **profit reinvestit** – este utilizat pentru dezvoltarea, modernizarea și diversificarea activității. De aceea, este important să cunoaștem factorii care influențează mărimea profitului, plecând de la formula de calcul al acestuia:

$$Pr = CA - CT = P \cdot Q - CT.$$

Printre factorii care influențează profitul enumerăm:

- **prețul (relație directă)** – cu cât prețul de vânzare va fi mai mare, cu atât profitul va fi mai mare;
- **producția (relație directă)** – la un nivel dat al costurilor, profitul este cu atât mai mare, cu cât producția este mai mare.

- Profitul total crește atunci când cresc: prețul, producția, viteza de rotație a capitalului, calitatea factorilor de producție utilizați.
- Profitul total scade atunci când cresc: costul total și durata de rotație a capitalului.

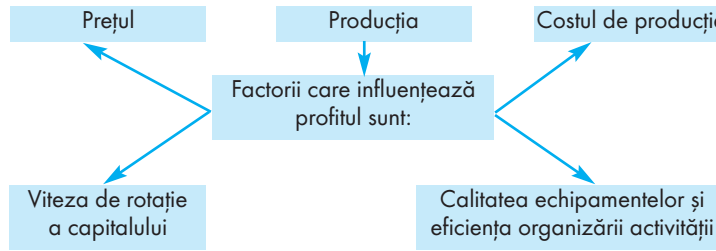
• **costul total (relație inversă)** – cu cât costul de producție va fi mai mare, cu atât profitul va fi mai mic.

• **viteza de rotație a capitalului** – arată numărul de rotații realizate de factorul de producție capital într-o perioadă determinată de timp, de regulă un an. Pe scurt, arată de câte ori obține o firmă profit într-un an. Cu cât viteza de rotație este mai mare, cu atât durata unei rotații este mai mică și profitul este mai mare. De exemplu, la o viteză de rotație de 4 rotații/an, durata de rotație este de 3 luni (12 luni : 4) și firma obține profit de 4 ori pe an.

• **calitatea echipamentelor și tehnologiilor, eficiența organizării producției, mai ales a organizării muncii, și gradul de pregătire a angajaților.**

Factorii care influențează profitul

Factorii care influențează profitul:



7.3. Formele profitului

Arătam în prima parte a lecției că profitul este o recompensă pentru risc, pentru capitalul investit în activitatea economică și pentru abilitatea întreprinzătorului. În principal, profitul îmbracă mai multe forme: **profit normal**, **profit economic**, **supraprofit**, **profit legitim**, **profit nelegitim**, **profit brut** și **profit net** (din punct de vedere al obligațiilor firmei către stat, pe care le-am discutat în § 7.2).

Profitul normal

Profitul normal (Pr_N) reprezintă acel nivel minim al profitului pe care o firmă trebuie să-l obțină pentru a supraviețui pe piață.

Acesta este, de fapt, un **cost de oportunitate al utilizării capitalului**. De exemplu, să presupunem că un întreprinzător francez, Jean, pornește o afacere cu un capital financiar de 50 000 de euro. Înainte de a deveni patron, presupunem că lucra ca salariat la firma Nestlé și primea un salariu de 19 000 de euro pe an. Afacerea sa are sediul într-un apartament pe care anterior îl avusese închiriat pentru 10 000 de euro pe an. Din afacerea pe care a demarat-o, Jean așteaptă să obțină anual cel puțin veniturile pe care le obținea anterior, astfel:

– din capital, la o rată a dobânzii de 3%, obținea
50 000 euro · 3 / 100 = 1 500 euro/an;
– salariul era de 19 000 euro/an;
– chiria era de 10 000 euro/an.

Profitul normal Pr_N = 1 500 + 19 000 + 10 000 = 30 500 de euro/an. Dacă Jean nu va obține acest profit, va ieși de pe piață în căutarea unor afaceri mai profitabile.

Profitul economic

Profitul economic sau profitul pur reprezintă un excedent peste profitul normal, care este obținut ca urmare a riscului asumat de întreprinzător.

Pentru întreprinzător, cea mai mare importanță o are profitul economic (Pr_e), care se calculează ca diferență între profitul net și profitul normal: $Pr_e = Pr_{net} - Pr_N$ sau $Pr_e = Pr_{net} - C_{op}$.

De exemplu, să presupunem că firma „ABC", deținută de Jean, prezintă următoarea situație financiară:

– cifra de afaceri este de 50 000 de euro;
– salariile sunt de 10 000 de euro;
– cheltuielile materiale sunt de 5 000 de euro;
– impozitul pe profit este de 10%.

Profitul brut = $CA - CT$ = 50 000 – 15 000 = 35 000 de euro.
Profitul net = 35 000 – 0,1 · 35 000 = 31 500 de euro.
Profitul economic = profitul net – costul de oportunitate =
= 31 500 – 30 500 = 1 000 de euro.

Supraprofitul

Profitul care depășește profitul economic poartă denumirea de supraprofit sau profit de monopol.

Firma obține supraprofit atunci când beneficiază de anumite conjuncturi economice favorabile fără să își asume riscuri, sau când are putere economică pe piață. Cel mai bun exemplu îl reprezintă firmele cu putere de monopol, cum ar fi ApaNova, singurul furnizor de apă pentru orașul București.

Profit legitim
Profit nelegitim

Din punct de vedere al respectării reglementărilor în vigoare, profitul se împarte în două categorii: **profit legitim**, dacă reglementările sunt respectate, și profit **nelegitim**, în caz contrar. De exemplu, dacă o firmă obține profit prin utilizarea muncii „la negru", acesta este un profit nelegitim.

7.4. Renta

Posesorul fiecărui factor de producție, inclusiv cel al pământului, pretinde o recompensă pentru serviciile aduse activității economice.

Renta funciară

Venitul încasat de proprietarul unei suprafețe de pământ atras în activitatea economică se numește rentă funciară – forma inițială sub care s-a prezentat renta economică. Aceasta se formează din cauza faptului că pământul este un factor de producție limitat, iar oferta de pământ este foarte puțin sensibilă la preț.

Renta funciară diferențiată apare datorită diferenței de fertilitate și de poziție între diferite suprafețe agricole. Prețul pe piață va fi cel determinat de bunurile obținute din utilizarea terenurilor cu cea mai slabă fertilitate. Diferența între prețul pe piață și costul efectiv al proprietarilor terenurilor mai fertile va reprezenta renta funciară.

Renta economică

De exemplu, să presupunem că avem trei suprafețe de teren *A*, *B* și *C* pe care se cultivă porumb. Costul de producție este de 500 u.m., iar producția diferă în funcție de gradul de fertilitate al terenurilor, astfel: Q_A (producția pentru terenul *A*, cel mai fertil) = 100 t, Q_B = 80 t și Q_C = 60 t. Costul unitar pentru cele trei terenuri este: CTM_A = 5 u.m., CTM_B = 6,25 u.m. și CTM_C = 8,33 u.m. Prețul de vânzare va fi stabilit ținând cont de terenul *C*, cel mai puțin fertil și va fi de 8,33 u.m./t. Proprietarii suprafeței de teren *A* vor obține o rentă egală cu 3,33 u.m./t, iar cei ai terenului *B* vor câștiga 2,08 u.m./t.

Ce este renta economică?

Renta economică reprezintă venitul obținut de proprietarii unor factori de producție având calități și randamente deosebite, greu substituibili pe termen scurt, a căror ofertă este puțin sensibilă la modificarea prețului (este inelastică).

De exemplu, există un număr limitat de persoane care dispun de un talent necesar pentru a deveni pictori. Să presupunem că un pictor talentat câștiga 4500 de euro/tablou când își expunea operele de artă la Galeria de artă „axy". Galeria „Vera" îi oferă 5000 de euro pentru a-l atrage la ea. Daca „axy" vrea să-l păstreze va trebui să-i ofere cel puțin 5000 de euro. Renta economică în acest caz este egală cu 500 de euro.

Glosar

Venitul cuvenit
este denumirea dată profitului privit ca o recompensă pentru contribuția unităților economice la progresul economic și la satisfacerea mai bună a nevoilor.

Rata de impunere fiscală
este o mărime procentuală, legal reglementată, care exprimă partea din venit preluată de către stat sub formă de impozite.

Prețul pământului
se poate calcula ca raport între renta funciară și rata dobânzii nominale, astfel:

$$P_P = \frac{Rf}{d'}$$

unde:
P_P = prețul pământului;
R_f = rentă funciară;
d' = rata dobânzii nominale.

Presa despre...

„Guvernarea corporatistă reflectă modul în care o societate este condusă și controlată. În definirea acestui concept, se merge pe ideea că performanța globală a companiei are la bază teoria deținătorilor de interese. Valoarea firmei se maximizează în măsura în care managerii reușesc să identifice și să armonizeze conflictele de interese care apar între partenerii sociali ai firmei, în special între acționari și manageri. Armonizarea acestor interese se asigură prin sistemul de guvernare corporatistă. […] Principiile OECD de guvernare corporatistă au fost publicate pentru prima dată în 1999, devenind referință internațională în materie de guvernare corporatistă. […] Un regim corporatist trebuie să garanteze transparența și diseminarea în timp util a unor informații exacte despre toate subiectele semnificative care privesc întreprinderea, respectiv situația financiară, rezultatele, acționariatul și guvernarea acestei societăți."

Monica Cercelescu, *Principiile guvernării corporatiste își fac loc în legislația românească*, în *Săptămâna financiară*, nr. 42/2005

Evaluare

I. Teste grilă.

1. Printre factorii care influențează invers proporțional profitul enumerăm:
   a) prețul de vânzare; c) durata de rotație a capitalului;
   b) producția; d) încasările firmei.
2. Profitul nu poate fi considerat:
   a) recompensă pentru riscul asumat de întreprinzător;
   b) venitul factorului de producție pământ;
   c) recompensă pentru abilitatea antreprenorială;
   d) venitul factorului de producție capital.
3. Cu cât terenul cultivat de un fermier este mai fertil, cu atât:
   a) renta funciară va fi mai mare;
   b) renta funciară va fi mai mică;
   c) productivitatea marginală a terenului va fi mai mică;
   d) costul total mediu al producției agricole va fi mai mare.
4. Profitul normal:
   a) este egal cu costul de oportunitate;
   b) este egal cu profitul economic;
   c) este mai mare decât profitul economic;
   d) este egal cu costul explicit.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Profitul este un venit care nu se impozitează.
2. Profitul normal este egal cu costul de oportunitate.
3. Viteza de rotație a capitalului influențează direct proporțional profitul.
4. Profitul nu depinde de abilitatea întreprinzătorului.

III. Probleme

1.Prețul unitar al bunului *X* este egal cu 100 u.m., iar costul unitar reprezintă 20% din preț. În cazul în care costul unitar crește cu 10%, să se calculeze modificarea profitului unitar dacă plecăm de la ipoteza că prețul rămâne constant.

a) crește cu 3 u.m.; d) crește cu 10 u.m.;
b) scade cu 2 u.m.; e) nu se modifică.
c) scade cu 3 u.m.;

2. Situația financiară a firmei „MARA” se prezintă astfel: cifra de afaceri este egală cu 700 u.m., cheltuielile materiale reprezintă 80% din costul total, cheltuielile salariale sunt egale cu 100 u.m., durata de funcționare a capitalului fix este de 5 ani și amortizarea este egală cu 100 u.m. Să se calculeze rata profitului la cost, la cifra de afaceri și la capital.

a) $R_{Pr/CT}$ = 30%; $R_{Pr/CT}$ = 70%; $R_{Pr/K}$ = 50%;
b) $R_{Pr/CT}$ = 25%; $R_{Pr/CT}$ = 28,57%; $R_{Pr/K}$ = 40%;
c) $R_{Pr/CT}$ = 40%; $R_{Pr/CT}$ = 29,57%; $R_{Pr/K}$ = 25%;
d) $R_{Pr/CT}$ = 40%; $R_{Pr/CT}$ = 28,57%; $R_{Pr/K}$ = 25%.

8 Piața

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să faceți distincție între sensul popular și sensul științific al pieței;
- să înțelegeți conceptele de cerere și de ofertă;
- să explicați factorii și condițiile care influențează oferta și cererea;
- să cunoașteți formele prețului și factorii care influențează formarea acestuia;
- să evaluați mecanismul formării prețului de echilibru.

Zilnic faceți cumpărături de pe piață, fie că este vorba de un tricou de la magazin, de un pateu de la bufet, de o carte de la librărie, de plata abonamentului pentru folosirea mobilului sau a internetului la calculatorul propriu. Deciziile voastre sunt luate, în majoritate, la **piață**, în funcție de nevoile și banii pe care îi aveți, ca și de prețurile practicate la mărfurile (bunuri și servicii) pe care le solicitați.

8.1. Conceptul de piață. Funcții și forme

Cumpărător
Vânzător

Cei doi „actori" ai vieții economice studiați de voi anterior – consumatorul și producătorul – se întâlnesc la piață pentru a-și satisface fiecare interesul specific, în calitate de **cumpărător** și de **vânzător**.

Având ca geneză economia de schimb, **piața** – realitate complexă și dinamică – a evoluat în practica economică paralel cu dezvoltarea societății, de la cele mai simple forme de organizare a schimburilor la cele mai complexe (târguri, hale publice, mici magazine, lanțuri de magazine, case de comenzi, expoziții cu vânzare, târguri internaționale, burse etc.).

Termenul de piață este unul dintre cei mai folosiți în limbajul cotidian, popular și științific, adesea cu semnificații diferite. O semnificație o are pentru voi (ca loc unde se cumpără și se vând mărfuri) și o alta pentru specialiști, care o văd ca „o ființă vie… ce reacționează la niște semnale care-i reglează mișcările, precum semafoarele coordonează circulația urbană"[1].

[1] A. Fourçans, *Explicându-i fiicei mele ... economia*, Editura Eurosong & Book, București, 1998, pag. 35.

Dar, ce este piața în sens general?

Piața este locul de întâlnire dintre cererea cumpărătorilor și oferta vânzătorilor – aceștia schimbând între ei bunuri economice – în care se formează prețurile și cantitățile ce tind să se echilibreze.

Piața – spațiu economic real sau virtual

Atenție!

Piața nu se reduce întotdeauna la un spațiu fizic, geografic, ci ea poate exista și sub formă electronică, așa cum este cazul încheierii unor contracte între vânzători și cumpărători prin telefon, telex, internet etc.

Conceptul științific de piață este folosit în accepțiune spațială și economică cu diferite sensuri: spațiu economic în care au loc, în principal, tranzacții de schimb; loc de întâlnire și de confruntare a cererii cu oferta și de formare a prețului; loc de întâlnire și de comunicare între vânzători și cumpărători, de adoptare a deciziilor în scopul realizării propriilor interese; sistemul relațiilor concurențiale care au loc între participanții la tranzacții.

Elementele definitorii ale pieței

Rezultă că variabilele definitorii pieței moderne sunt: **mărfurile**, **cererea**, **oferta**, **prețul** și **concurența**.

Funcțiile pieței

În prezent, polarizând întreaga viață economică, piața joacă un rol esențial în economie prin intermediul următoarelor **funcții generale:**

- **de reglare a vieții economice de ansamblu**, asigurând corelarea dintre producție și consum, ofertă și cerere, dintre interesele vânzătorilor și ale cumpărătorilor, precum și alocarea eficientă a resurselor pe domenii utile societății. Această funcție este asigurată de piață în corelație cu intervenția statului sau a marilor firme în mecanismele pieței. Astfel, se îmbină rolul său inițial de „mână invizibilă" cu cel de „pumn invizibil" jucat de stat pentru a soluționa probleme cum ar fi: șomajul, sărăcia, poluarea, inflația etc.

Piața, „mâna invizibilă"

- **de informare a tuturor agenților economici** privind prețurile practicate, cantitatea, calitatea și tipurile de mărfuri tranzacționate etc.
- **de selecție a agenților economici pe criterii de eficiență**, permițând acestora să ia cele mai bune decizii privind problema fundamentală a economiei: ce? cât? cum? pentru cine să producă?

Tipuri de piețe

În cadrul sistemului complex, dar și eterogen, de piețe strâns interdependente, se disting mai multe **tipuri de piețe**, în funcție de criteriul avut în vedere, și anume:

– după **natura obiectului tranzacțiilor,** se disting: piața bunurilor de consum, a bunurilor de producție, a muncii,

a resurselor naturale, monetară, a activelor financiare, valutară, a educației, a informației etc.;

– după **natura și puterea economică a participanților la tranzacții**, pot exista: piețe cu concurență perfectă și pură; piețe cu concurență imperfectă;

– după **momentul finalizării tranzacțiilor**, există: piață la vedere (pe loc sau la maxim două zile lucrătoare) și la termen (la o dată ulterioară încheierii contractului și convenită de ambele părți).

Cum funcționează acest „organism viu" – piața – și care sunt semnalele la care se raportează vânzătorii și cumpărătorii? Răspunsurile la aceste întrebări depind de cunoașterea celor două laturi ale pieței, cererea și oferta, precum și a factorilor principali care le influențează.

8.2. Cererea

În calitate de consumator, urmărim maximizarea satisfacției cu disponibilitățile bănești pe care le avem. Pe măsură ce consumăm tot mai mult dintr-un bun, am învățat că utilitatea marginală, este din ce în ce mai mică, întrucât intensitatea nevoii scade. Este firesc așadar să presupunem că un consumator va fi dispus să plătească pe un bun o sumă cu atât mai mică, cu cât intensitatea nevoii, reflectată de utilitatea marginală, este mai mică. De exemplu, veți fi dispuși să plătiți cu atât mai puțin pe o prăjitură, cu cât ați mâncat mai multe prăjituri, în mod continuu și neîntrerupt. Rezultă că între cantitatea dintr-un bun pe care un consumator dorește să o consume și prețul bunului respectiv există o relație inversă, negativă. Un argument în plus în favoarea ultimei afirmații constă în aceea că, pe măsură ce prețul scade, consumatorul poate cumpăra mai mult cu aceleași disponibilități bănești.

Cererea

Cererea individuală exprimă relația dintre cantitatea dintr-un bun economic, pe care un consumator dorește și poate să o achiziționeze într-o perioadă determinată de timp, și prețul acelui bun.

Dacă însumăm cererile individuale referitoare la un anumit bun, pentru diferite niveluri de preț, obținem cererea pieței.

Caracteristicile cererii

Scurta definiție anterioară evidențiază câteva aspecte importante ale cererii, și anume:

• cererea nu este sinonimă cu cantitatea cerută, ci este o relație între un set determinat de cantități corespunzătoare unor niveluri determinate de preț; ea arată cât se cere dintr-un bun la un anumit preț, toate celelalte variabile considerându-se constante;

• cererea evidențiază cantitatea dintr-un bun pe care consumatorul dorește și are capacitatea financiară să o cumpere; dacă, de exemplu, doriți o limuzină BMW, dar nu aveți bani să o cumpărați, nu sunteți o componentă a cererii pe piața acestor autoturisme;

• cererea este o variabilă de flux, în sensul că se manifestă pe o anumită perioadă de timp: zi, săptămână, lună etc.

Pentru a înțelege mai bine conceptele de cerere individuală și cerere totală, să luăm următorul exemplu. Să presupunem că pe piața savarinelor din satul Tașaul există numai trei consumatori, Ioana, Dan și Andrei, ale căror cereri individuale sunt prezentate în tabelul 8.1.

Tabelul 8.1. Cererea

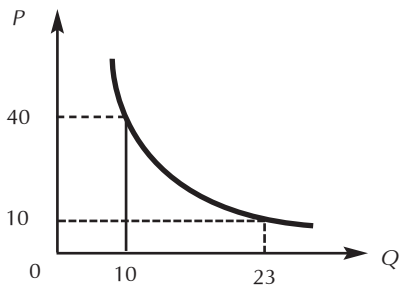
Cantitate cerută / Preț	Ioana	Dan	Andrei	Total piață
10	10	5	8	23
20	6	4	7	17
30	3	3	6	12
40	1	2	4	7

Observați în tabelul anterior că am obținut cererea totală prin însumarea cantităților individuale cerute pentru diferite niveluri de preț. De exemplu, la un preț de 10 u.m., cantitatea cerută pe piață va fi: 10 + 5 + 8 = 23 de bucăți.

Relația inversă dintre preț și cantitatea cerută poartă numele de legea cererii.

Legea cererii: prețul crește ⇒ cantitatea cerută scade; prețul scade ⇒ cantitatea cerută crește.

Dacă reprezentăm grafic cererea totală din tabelul anterior, obținem curba cererii din graficul 8.1:



Graficul 8.1. Curba cererii

Să presupunem că, datorită unor cursuri de formare profesională, munciți mai bine, aveți o productivitate mai mare și, în consecință, vi se mărește salariul.

Nu-i așa că la același preț veți dori să consumați mai mult? Aceasta înseamnă că cererea depinde și de alți factori decât prețul.

Factorii care influențează cererea

Cererea pentru un bun normal crește atunci când: cresc veniturile consumatorilor, se accentuează preferințele, crește prețul unui bun substituibil, scade prețul unui bun complementar, se anticipează creșterea prețului bunului, crește numărul de consumatori.

Cei mai importanți **factori** sau **condiții ale cererii** sunt:

a) Veniturile consumatorilor. În general, atunci când veniturile lor cresc, consumatorii cumpără mai mult, iar când veniturile scad, cumpără mai puțin. Bunurile a căror cerere crește când veniturile cresc și scade în situația inversă se numesc **bunuri normale** și dețin cea mai mare pondere în totalul mărfurilor. Alături de acestea există și **bunuri inferioare**, a căror cerere se află în relație inversă cu venitul: scade când crește venitul și crește când venitul scade. Exemple de astfel de bunuri sunt pâinea, fasolea, cartofii, îmbrăcămintea second-hand ș.a.

b) Preferințele consumatorilor. O modificare a gusturilor consumatorilor în favoarea unui produs va determina o creștere a cererii pentru produsul respectiv și invers.

c) Numărul consumatorilor influențează direct cererea. De exemplu, cererea de pâine este mai mare în București față de Constanța.

d) Prețul altor bunuri. Cunoaștem din lecția 3 că există două categorii de bunuri:

– **substituibile**, care pot fi folosite alternativ pentru a satisface aceeași nevoie; de exemplu, mierea și zahărul sau pixul și stiloul;

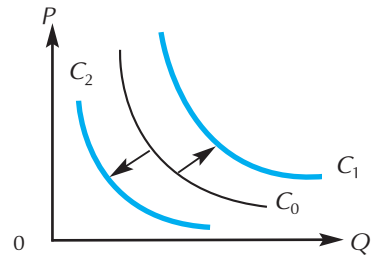
– **complementare**, utilizate împreună pentru a satisface o nevoie; de exemplu DVD-ul și aparatul cititor de DVD-uri sau autoturismul și benzina sau motorina.

Dacă bunurile *X* și *Y* sunt substituibile și prețul bunului *X* crește, consumatorii vor opta pentru bunul *Y*, comparativ mai ieftin, ceea ce va conduce la creșterea cererii din acest bun.

Dacă *X* și *Y* sunt complementare și prețul lui *X* crește, acest bun devine mai puțin accesibil, cantitatea cerută scade, dar în același timp se va reduce și cererea pentru bunul *Y*, ce nu poate fi folosit fără *X*.

e) Previziunile consumatorilor. Așteptările consumatorilor au în vedere: evoluția prețului, a venitului, ca și posibilitățile de acces la anumite produse. În cazul în care consumatorii anticipează o creștere a prețului în viitor, cererea prezentă crește; asemănător, o anticipare a creșterii veniturilor conduce la creșterea cererii. Reciproca este și ea adevărată.

Grafic, creșterea și reducerea cererii pot fi reprezentate astfel:



Graficul 8.2. Creșterea și reducerea cererii. Cererea crește de la C_0 la C_1 și scade de la C_0 la C_2.

Atenție!

Modificarea cantității cerute este rezultatul schimbării prețului bunului și ea se materializează printr-o mișcare pe curba cererii (curba nu se deplasează și spunem că cererea se extinde când prețul scade și că cererea se contractă când prețul crește). Modificarea cererii este rezultatul schimbării condițiilor care o influențează, prețul rămânând constant. Aceasta se reflectă în deplasarea curbei cererii spre dreapta în cazul creșterii și spre stânga în cazul scăderii (vezi graficul 8.2). Să luăm următorul exemplu pentru a ilustra aceste aspecte: cererea de autoturisme crește dacă sporesc veniturile populației, ceilalți factori rămânând constanți, deci vom asista la o deplasare spre dreapta a curbei cererii, dar scade în situația inversă.

Prețul influențează modificarea cantității cerute.

Sensibilitatea cererii, modul în care aceasta reacționează la modificarea condițiilor ce o influențează poartă numele de elasticitatea cererii.

Elasticitatea cererii

Coeficientul de elasticitate a cererii (E_C) se determină în funcție de **preț** și de **venit**, ca raport între variația relativă a cantității cerute ($\Delta\%Q$) și variația relativă a prețului ($\Delta\%P$) sau, după caz, a venitului ($\Delta\%V$):

$$E_{C(P)} = -\frac{\Delta\%Q}{\Delta\%P}$$

Elasticitatea cererii la preț

și

$$E_{C(V)} \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%V}.$$

Elasticitatea cererii la venit

În funcție de valoarea coeficientului de elasticitate a cererii față de preț (în modul) există următoarele **tipuri principale de cerere**:

Tipuri de cerere

– **elastică**, atunci când $E_{C(P)} > 1$: o modificare a prețului va duce la o modificare mai intensă și în sens opus a cantității cerute ($\Delta\%Q > \Delta\%P$);

– **inelastică**, atunci când $E_{C(P)} < 1$: o modificare a prețului va duce la o modificare mai redusă și în sens opus a cantității cerute ($\Delta\%Q < \Delta\%P$);

– **unitară**, când $E_{C(P)} = 1$: o modificare a prețului este însoțită de o modificare în aceeași proporție, dar în sens opus a cantității cerute ($\Delta\%Q = \Delta\%P$).

În funcție de **valorile coeficientului de elasticitate a cererii față de venit** distingem două tipuri de bunuri: **bunuri normale** ($E_{C(V)} > 0$), a căror cerere crește odată cu sporirea veniturilor și **bunuri inferioare** ($E_{C(V)} < 0$) a căror cerere se reduce când venitul crește.

Bunuri normale

Bunuri inferioare

Veniturile producătorului în funcție de elasticitatea cererii și de preț

	P ↑	P ↓
$E_{C(P)} > 1$	VT ↓	VT ↑
$E_{C(P)} < 1$	VT ↑	VT ↓

Este necesară cunoașterea de către întreprinzător a formei elasticității cererii? Da, pentru că ea este utilizată de întreprinzător când ia decizii referitoare la prețul pe care trebuie să-l practice în scopul creșterii veniturilor sale (egale cu cheltuielile cumpărătorilor), în raport de tipul elasticității cererii.

În cazul unei *cereri elastice*, nu este recomandabil să crească prețul, deoarece cantitatea cerută scade mai mult decât crește prețul și venitul său total (*VT*) scade. Dacă *cererea* este *inelastică*, întreprinzătorul poate crește prețul, deoarece acesta este în relație direct proporțională cu evoluția venitului, care se calculează ca produs între preț (*P*) și cantitatea cerută (*Q*):

$$VT = P \cdot Q.$$

Exemplu de problemă rezolvată:

Venitul total obținut în urma achiziției a 1000 de bucăți dintr-un bun la prețul de 5000 u.m., este *VT* = 5 mil. u.m.

Dacă prețul crește cu 10%, situație în care cantitatea cerută scade cu 25% ($E_{C(P)}$ = 2,5), atunci *VT* scade (*VT* = 5 500 · 750 = 4,125 mil. u.m.).

Dacă prețul crește cu 25% iar cantitatea cerută scade cu 10% ($E_{C(P)}$ = 0,4), atunci *VT* crește (*VT* = 6 250 · 900 = 5,625 mil. u.m).

8.3. Oferta

Arătam la începutul acestei lecții că o componentă esențială a pieței este oferta. Ce înțelegem prin ofertă?

Oferta

Oferta reprezintă relația dintre cantitatea dintr-un anumit bun pe care un producător dorește și poate să o vândă și prețul respectivului bun de-a lungul unei perioade de timp determinate.

Caracteristicile ofertei

Asemănător cererii, prin însumarea ofertelor individuale se obține oferta pieței. Din definiție rezultă următoarele:

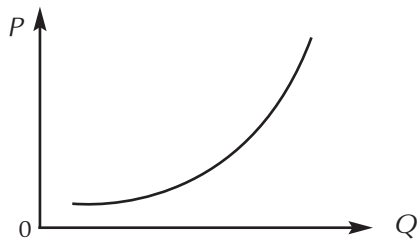
- oferta este o relație între diferite niveluri ale cantității oferite și diferite niveluri ale prețului; ea nu este sinonimă cu cantitatea oferită;
- oferta reflectă cantitatea pe care producătorul poate să o realizeze într-o anumită perioadă, cantitate care, în mod evident, va depinde de factorii de producție pe care îi poate cumpăra;
- oferta, ca și cererea, este o variabilă de flux, în sensul că se exprimă pe o anumită perioadă.

Producătorul urmărește maximizarea profitului, astfel că, dacă prețul crește, acesta va fi tentat să ofere o cantitate mai mare de bunuri pe piață.

Legea ofertei: prețul crește ⇒ cantitatea oferită crește; prețul scade ⇒ cantitatea oferită scade.

Relația directă, pozitivă, dintre preț și cantitatea oferită poartă numele de legea ofertei.

Grafic, oferta îmbracă forma unei curbe cu pantă pozitivă (graficul 8.3):



Graficul 8.3. Oferta

Oferta depinde de condițiile tehnice, sociale, politice și naturale în care firmele își desfășoară activitatea. Cei mai importanți **factori** care influențează oferta sunt:

a) Costul producției. O reducere a prețului factorilor de producție determină reducerea costurilor, astfel că firmele pot produce mai mult. Invers, o creștere a prețului acestor factori reduce oferta de bunuri și servicii de pe piață. De exemplu, creșterea prețului petrolului reduce oferta firmelor consumatoare de petrol și combustibili.

b) Modificările tehnologice. Descoperirea și aplicarea unor tehnologii mai performante conduce la creșterea ofertei cu același volum de resurse; de exemplu, descoperirea fertilizantelor a condus la creșterea ofertei de produse agricole.

c) Prețul altor bunuri. Există două categorii de bunuri: bunuri **substituibile** în ofertă și bunuri **complementare** în ofertă. Substituibile în ofertă sunt acele bunuri ce se pot realiza alternativ cu aceleași resurse. De exemplu, iaurtul și brânza. Dacă prețul la brânză crește, scade oferta de iaurt, pentru că producătorii întrevăd câștiguri mai mari la brânză. Complementare în ofertă sunt bunurile ce rezultă împreună din același proces de producție, de exemplu, făina și tărâțele. O creșterea a prețului la făină va atrage automat o creștere a ofertei de tărâțe.

d) Așteptările privind evoluția prețului. Dacă producătorii estimează o creștere a prețului pentru produsele lor în viitor, oferta prezentă se va reduce. Reciproca este și ea adevărată. De exemplu, dacă se estimează creșterea prețului grâului, fermierii vor produce mai mult grâu.

e) Numărul ofertanților. Creșterea numărului de producători antrenează, în general, creșterea ofertei și invers.

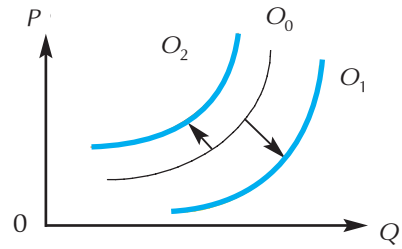
f) Taxele și subsidiile. O creștere a impozitelor determină creșterea costurilor firmei și reducerea ofertei, în timp ce subvențiile sunt sume de bani pe care firmele le primesc de la stat pentru a putea produce mai mult.

▸▸ Factorii care influențează oferta

▸▸ Oferta crește atunci când: scade costul, scade prețul unui bun substituibil, crește prețul unui bun complementar, se modernizează tehnologiile, se anticipează reducerea prețului, crește numărul ofertanților, scad taxele și cresc subvențiile.

Modificarea prețului determină modificarea cantității oferite.

O creștere a prețului conduce la extinderea ofertei, iar o scădere a prețului determină contracția ofertei (se realizează o mișcare de-a lungul curbei ofertei și nu o deplasare a acesteia). Creșterea și reducerea ofertei, la același nivel al prețului, determină deplasarea curbei ofertei ca în graficul 8.4.:



Graficul 8.4. Creșterea și reducerea ofertei. Oferta crește la O_1 și scade la O_2.

Elasticitatea ofertei la preț

Sensibilitatea ofertei la preț, modul în care aceasta reacționează la modificarea prețului, poartă numele de elasticitatea ofertei la preț.

Coeficientul de elasticitate a ofertei la preț (E_O) se determină conform relației:

$$E_{O(P)} = \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%P}.$$

Tipuri de ofertă

În funcție de valoarea acestui coeficient se disting următoarele **forme principale de ofertă**:

– **elastică**, atunci când $E_{O(P)} > 1$: o modificare a prețului va duce la o modificare mai intensă și în același sens a cantității cerute;

– **inelastică**, atunci când $E_{O(P)} < 1$: o modificare a prețului va duce la o modificare mai redusă și în același sens a cantității cerute;

– **unitară**, atunci când $E_{O(P)} = 1$: o modificare a prețului este însoțită de o modificare în aceeași proporție și în același sens a cantității cerute.

8.4. Cererea, oferta și prețul. Prețul de echilibru

V-ați întrebat vreodată, când ați plătit, să spunem, 100 RON pe o cămașă, ce semnificație are suma plătită?

Prețul

Prețul, în sens general, este suma de bani plătită de cumpărător vânzătorului pentru achiziționarea unei unități dintr-un bun economic.

Din definiția prețului rezultă că el exprimă în bani valoarea unui bun economic.

Ce rol joacă prețul în economiile moderne?

Funcțiile prețului

Funcțiile principale ale prețului sunt:

• **de evaluare/măsurare a cheltuielilor, veniturilor și rezultatelor economice**;

• **de informare a vânzătorilor și cumpărătorilor** privind condițiile pieței la un moment dat și în perspectivă;

• **de decizie** privind ce, cât, cum, pentru cine să se producă/vândă și respectiv să se achiziționeze;

• **de stimulare a întreprinzătorilor** în inițierea afacerilor și sporirea eficienței prin recuperarea costurilor și obținerea profiturilor scontate;

• **de redistribuire a venitului și patrimoniului** spre agenții economici, ramuri și activități eficiente;

• **de măsurare a puterii de cumpărare a veniturilor nominale**. Cu cât prețurile la anumite bunuri cresc, cantitatea cumpărată scade în condițiile unui venit dat.

Asupra prețului acționează o multitudine de **factori economici** și **extraeconomici**, **interni pieței**, dar și **din afara mecanismului pieței**.

Cerere

- nevoile cumpărătorilor;
- veniturile cumpărătorilor;
- structura cererii;
- utilitatea mărfurilor etc.

Factorii interni pieței, care țin de:

Ofertă

- costurile unitare;
- prețurile mărfurilor pe diferite piețe;
- structura ofertei;
- abilitatea întreprinzătorului etc.

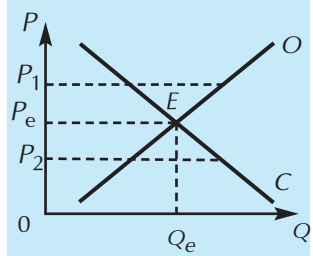
În raport cu tipul de piață reală (concurențială sau nu) pe care se află o firmă, **factorii externi** pieței ce influențează formarea prețului unui bun sunt: intervențiile guvernamentale pentru a corecta imperfecțiunile diferitelor tipuri de piețe și pentru a proteja, uneori, anumite categorii de producători sau consumatori; politicile marilor firme. Dacă guvernul fixează prețul la anumite mărfuri, vorbim de prețuri **administrate**, iar dacă se formează liber la piață prin confruntarea cererii și a ofertei, ele se numesc **libere**. În economiile moderne, prețurile au un pronunțat caracter mixt, formarea lor liberă împletindu-se cu intervenția statului și a firmelor cu o anumită forță economică de piață. Atunci când prețul se formează liber pe piață, spunem că el este un preț de echilibru.

Prețuri administrate

Prețul de echilibru

Prețul de echilibru este prețul la care cererea și oferta satisfăcute sunt egale, în condițiile unui volum maxim de tranzacții pe piața unui bun.

Grafic, prețul de echilibru (P_e) se formează la punctul de intersecție al curbei cererii și al ofertei (E), așa cum rezultă în graficul 8.4.



Graficul 8.4. Formarea prețului de echilibru

Excesul de ofertă apare atunci când cantitatea oferită este mai mare decât cea cerută, iar prețul pe piață (P_1) este mai mare decât cel de echilibru (P_e).

Excesul de cerere apare atunci când cantitatea cerută este mai mare decât cea oferită, iar prețul pe piață (P_2) este mai mic decât cel de echilibru.

Să explicăm relațiile dintre preț, cerere și ofertă. Dacă, de exemplu, vara este răcoroasă, elevii consumă mai puține băuturi

răcoritoare. Din acest motiv, cererea de băuturi răcoritoare scade, astfel că, dacă oferta este constantă, prețul se va reduce întrucât apare un exces de ofertă la vechiul nivel al prețului. Dacă, dimpotrivă, vara este călduroasă, cererea crește și prețul crește. Pe de altă parte, dacă producătorii de băuturi răcoritoare măresc oferta, iar cererea nu se modifică, pe piață apare un *exces de ofertă*, care determină reducerea prețului.

Sintetizând: când cererea crește, prețul de echilibru crește, iar când oferta crește, prețul de echilibru scade.

Rolul prețului de echilibru decurge din **trăsăturile** sale **principale**.

Prețul de echilibru. Trăsături principale

Prețul de echilibru:

- **se formează liber, spontan pe piață** în raport cu evoluția cererii și a ofertei;
- **reglează cererea și oferta totală la volumul maxim al tranzacțiilor;**
- **face selecția agenților economici,** eliminându-i pe cei neperformanți;
- **este unic la un moment dat pe ansamblul pieței unui bun**;
- **este dinamic** în timp, în raport de modificarea cererii sau a ofertei;
- **asigură satisfacerea optimă a intereselor participanților la schimb**;
- **este un punct de atracție pentru toți agenții economici** („nordul busolei economice"), reflectând alocarea și utilizarea eficientă a resurselor;
- **autoechilibrează piața unei mărfi** în funcție de prețul de echilibru al altor mărfuri (factori de producție, înlocuitori).

Atenție!

Prețul de echilibru nu se mai formează liber dacă în formarea lui intervin factori cum ar fi: presiunea sindicatelor, influența unor firme puternice economic sau intervenția guvernului de a impune prețuri minime sau maxime din considerente social-economice.

Echilibrul pieței (egalitatea dintre cererea și oferta satisfăcute) și al **firmei** (maximizarea profitului) sunt temporare și dinamice, manifestându-se ca tendință, dar cu reale valențe practice. Cunoașterea modificării echilibrului pieței și a efectelor sale asupra prețului și cantității de echilibru permite întreprinzătorilor să anticipeze schimbările viitoare ale situației pieței și să se adapteze prompt și eficient la acestea.

Glosar

Cererea perfect elastică
este cererea pentru care $E_{C(P)} = \infty$.

Cererea perfect inelastică
este cererea pentru care $E_{C(P)} = 0$.

Oferta perfect elastică
este oferta pentru care $E_{O(P)} = \infty$.

Oferta perfect inelastică
este oferta pentru care $E_{O(P)} = 0$.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Cererea exprimă:
   a) cantitatea totală dorită dintr-un bun;
   b) cantitatea ce poate fi achiziționată dintr-un bun;
   c) dorințele, cerințele consumatorilor;
   d) nevoia ce poate fi satisfăcută pe piață cu venitul disponibil.
2. Sunt considerate bunuri inferioare acele mărfuri pentru care cererea se modifică:
   a) în același sens cu prețul; c) în sens opus variației venitului;
   b) invers proporțional cu prețul; d) în același sens cu modificarea venitului.
3. Când costul unui produs scade asistăm la:
   a) deplasarea curbei ofertei spre stânga; c) deplasarea curbei ofertei spre dreapta;
   b) reducerea cantității oferite; d) o mișcare pe curba ofertei.
4. Prețul de echilibru este acel preț la care:
   a) oferta individuală este egală cu cererea individuală;
   b) riscurile sunt minime;
   c) valoarea tranzacțiilor unui bun este maximă;
   d) sunt eliminați agenții economici eficienți.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Variabilele pieței moderne sunt: cererea, oferta, prețul, concurența și bunurile tranzacționate.
2. Piața este o „instituție socială”.
3. Prețul este principala variabilă care influențează cererea și oferta.
4. În economia de piață există numai prețuri libere.

III. Probleme

1. Dacă prețul scade de 1,25 ori, indicele cantității cerute este 150%. Coeficientul de elasticitate a cererii față de preț este de:
   a) 0,4; b) 2,5; c) 1,875; d) 0,53.
2. Coeficientul de elasticitate a ofertei față de preț este de 3, iar creșterea prețului este de 15%. Dacă oferta în t_0 era de 100 de bucăți, în t_1 oferta este de:
   a) 45 de bucăți; b) 105 bucăți; c) 145 de bucăți; d) 115 bucăți.
3. Când venitul sporește de la 450 la 600 u.m, cantitatea cerută crește de la 150 la 250 de bucăți. Coeficientul de elasticitate a cererii față de venit este de:
   a) 2; b) 1/2; c) 0,33; d) 1/5.
4. Știind că funcția cererii (C) este de tipul: $C = 500 - 2P$, iar a ofertei (O) este de tipul $O = 100 + 3P$, cantitatea de echilibru este de:
   a) 340; b) 680; c) 80; d) 484.

IV. Gradul de reacție a cererii la modificarea unui factor (condiție) este reflectat de coeficientul de elasticitate.

1. Precizați două moduri de calcul al coeficientului de elasticitate a cererii în funcție de doi factori care o influențează.
2. Enumerați formele principale ale cererii în raport de valoarea coeficientului de elasticitate față de preț.
3. Explicați importanța cunoașterii de către întreprinzător a formei elasticității cererii față de preț, pe baza unor date ipotetice.

vodafone
orange™

9 Concurența

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să explicați ce este concurența;
- să înțelegeți importanța existenței concurenței pe piață;
- să înțelegeți diferitele structuri de piață: concurența perfectă, concurența monopolistică, oligopolul, monopolul, monopsonul și oligopsonul;
- să înțelegeți formarea prețurilor pe diferite structuri de piață.

Când veți căuta un loc de muncă, veți concura cu colegii dumneavoastră pe piața muncii. La fel, firmele intră în concurență pe piața bunurilor și serviciilor și câștigă cei care înțeleg și reacționează cel mai bine la informațiile pieței.

9.1. Ce este concurența?

Relațiile de concurență

Piețele există ori de câte ori oamenii se întâlnesc spre a cumpăra și vinde mărfurile și serviciile lor. Relațiile dintre agenții economici care acționează pe aceeași piață cu scopul de a-și realiza propriile interese sunt **relații de concurență.**

Prin intermediul concurenței se asigură:

- o bună alocare a resurselor;
- o mai bună satisfacere a nevoilor oamenilor;
- diversificarea producției;
- îmbunătățirea calității bunurilor și serviciilor oferite pe piață;
- dezvoltarea procesului inovațional;
- creșterea eficienței economiei în ansamblul său, întrucât elimină de pe piață firmele nerentabile;
- creșterea competitivității firmelor naționale pe piața mondială.

Structura pieței

Economiștii vorbesc deseori despre „**structura**" unei piețe. Prin aceasta ei înțeleg numărul cumpărătorilor și al vânzătorilor, puterea acestora. În anumite sectoare de activitate ca, de exemplu, producția de ciocolată, trei sau patru firme autohtone și câțiva producători străini satisfac întreaga cerere care există pe piață. În schimb, pe piața titlurilor de valoare sunt mulți cumpărători și mulți vânzători. În continuare vom descrie piața cu concurență perfectă și piața cu concurență imperfectă.

9.2. Concurența pură și perfectă

Piața cu concurență pură și perfectă este un **model teoretic** de piață, de care se apropie însă unele piețe reale: bursa, piața muncitorilor necalificați etc.

Studiul acestei piețe ne este util, deoarece ne ajută să înțelegem mai bine, prin comparație, modul în care funcționează celelalte structuri de piață.

Acest tip de piață se caracterizează prin:

Caracteristicile pieței cu concurență pură și perfectă

- **atomicitatea cererii și a ofertei** – aceasta înseamnă că pe piață avem numeroși producători și consumatori care nu pot influența piața;
- **absența barierelor la intrarea și la ieșirea pe/de pe piață** – orice producător/consumator poate intra și ieși de pe piață când dorește; firmele intră pe piață atunci când obțin profit și ies de pe piață atunci când înregistrează pierderi;
- **omogenitatea perfectă a produselor** – produsele oferite de producători și achiziționate de consumatori sunt identice;
- **transparența perfectă** – fiecare producător/consumator dispune de aceeași informație în ceea ce privește evoluția pieței pe care acționează; niciun cumpărător sau vânzător nu știe mai multe decât altul despre ce se întâmplă pe piață;
- **perfecta mobilitate a factorilor de producție** – factorii de producție (munca și capitalul) se pot deplasa cu ușurință de la o firmă la alta, într-o perioadă scurtă, condițiile de acces la acești factori fiind identice pentru toate firmele.

Formarea prețului în concurența pură și perfectă

Pe piața cu concurență perfectă *prețul se formează liber prin confruntarea cererii și a ofertei*. Fiecare firmă nu are nici o putere de decizie asupra prețului bunului pe care îl produce. Datorită concurenței, omogenității produselor și a ponderii foarte scăzute în ansamblul pieței, ea este obligată să practice prețul stabilit pe piață. Din această cauză, firma consideră prețul ca o variabilă exterioară care i se impune de către piață; deci *firmele* pe această piață *sunt primitoare de preț* (price-taker).

Firme primitoare de preț

9.3. Concurența imperfectă

Concurența imperfectă se caracterizează prin pierderea anumitor trăsături ale concurenței perfecte. În aceste condiții putem vorbi de principalele structuri de piață: piața cu concurență de oligopol, piața cu concurență monopolistică, piața de monopol, și piețele consumatorilor (piețe de monopson și de oligopson).

9.3.1. Oligopolul

Termenul de oligopol provine din două cuvinte din limba greacă „oligos", care înseamnă mulți și „polein", care înseamnă vânzare.

Caracteristicile pieței cu concurență de oligopol

Această piață se caracterizează prin:

- **un număr mic de producători** – aceasta înseamnă că producătorii pot influența atât piața cât și deciziile celorlalți producători; din această cauză firmele sunt interdependente și au un **comportament strategic**;
- **atomicitatea cererii** – pe această piață există numeroși cumpărători;
- **bariere de intrare pe piață**, de exemplu: costul mare de intrare (în cazul industriei producătoare de automobile), brevete de invenție (produsele anumitor industrii, cum ar fi aluminiul, produsele chimice și electronice);
- **omogenitatea produselor** (oțel, aluminiu) sau **diferențierea acestora** (automobile, țigări, telefonie mobilă);
- faptul că firmele care acționează pe această piață **pot încheia înțelegeri**; în acest caz putem vorbi de:

Cartel

✓**cartel** – un grup de firme care și-au păstrat autonomia decizională, dar se înțeleg cu privire la preț și la segmentul de piață pe care fiecare firmă trebuie să-l dețină (de exemplu, OPEC);

Trust

✓**trust** – un grup de firme care nu și-au păstrat autonomia decizională, ceea ce înseamnă că firmele în cauză au fuzionat (de exemplu, trustul Rompetrol).

În urma înțelegerilor dintre firme, acestea *acționează ca un monopol.*

- **concurența desfășurată prin**:
  - ✓ intermediul prețurilor;
  - ✓ publicitate;
  - ✓ acordarea de facilități consumatorilor ș.a.

Formarea prețului în oligopol

Pentru a înțelege funcționarea pieței de oligopol, să considerăm două firme *A* și *B* singurele producătoare pe piața bunului *X*. Dacă firma A își reduce prețul, *B* este obligată să facă același lucru pentru a-și păstra clientela. Acest tip de comportament poate fi considerat un *„război al prețurilor"*, care nu este întotdeauna cel mai bun, deoarece prețul poate scădea până la nivelul la care devine egal cu costul unitar, iar profitul dispare.

Războiul prețurilor

Războiul prețurilor nu este exclus, dar în practică s-a constatat că, de cele mai multe ori, prețurile în oligopol sunt constante o perioadă îndelungată, întrucât firmele preferă alte mijloace de concurență, cum ar fi reclama, ambalajul, garanția ș.a.

În general, **modificarea prețurilor este o decizie comună a firmelor care acționează pe această piață.**

9.3.2. Concurența monopolistică

Concurența monopolistică se aproprie cel mai mult de concurența perfectă și de monopol. Această piață se caracterizează prin următoarele trăsături:

Caracteristicile pieței cu concurență monopolistică

- **atomicitatea cererii și a ofertei**, astfel încât fiecare ofertant deține o cotă mică din piață și are independență decizională față de ceilalți;
- **intrarea și ieșirea de pe piață sunt relativ libere**, în sensul că există mici cheltuieli legate de accesul pe piață;
- **diferențierea produselor**, adică bunurile diferă unele de altele. De exemplu, covrigii de la patiseria de pe strada *X* au mai puțină sare decât cei de pe strada *Y*. Diferențierea face posibilă concurența, atât prin preț, cât și prin alte mijloace, cum ar fi reclama, perioada de garanție etc.;
- **transparența este mare, dar nu perfectă**. Atât producătorii, cât și consumatorii suportă cheltuieli de informare. De exemplu, dacă doriți să cumpărați cei mai buni covrigi din orașul în care locuiți, trebuie să pierdeți timp și bani pentru a-i căuta și identifica.

Formarea prețului pe piața cu concurență monopolistică

Datorită faptului că produsele sunt diferențiate, firmele dețin **pe termen scurt putere de monopol** și, din această cauză, *piața monopolistică seamănă cu monopolul*. Spre deosebire de monopol, cererea la nivelul unei astfel de firme este mult mai elastică – produsele fiind ușor substituibile – iar puterea pe piață mult mai mică. Pe termen lung, numărul firmelor de pe piață crește, ceea ce determină atât reducerea cererii la nivelul unei singure firme (cererea se distribuie pe un număr mai mare de firme), cât și a prețului, respectiv a profitului până la dispariție.

Putere de monopol

9.3.3. Monopolul

Monopolul se caracterizează prin:

Caracteristicile pieței cu concurență de monopol

- **o singură firmă oferă pe piață un anumit produs;**
- **produsul respectiv nu poate fi substituit;**
- **bunurile sunt omogene.**

Monopolul pur este un model teoretic, întrucât în practică este imposibil ca o firmă să întrunească toate criteriile menționate anterior. Din această cauză, pe piață întâlnim de cele mai multe ori firme care au **putere de monopol**, care constă în capacitatea firmei de a influența prețul.

De ce există monopolurile?

Cauze care duc la formarea monopolurilor pe piețe

Monopolurile există datorită *barierelor de intrare pe piață*, care pot fi determinate de:

- **guvern** – atunci când statul acordă facilități unei singure firme în ceea ce privește dreptul de a produce un anumit bun (**monopol legal**);
- **investiția inițială foarte mare** pentru a pătrunde pe piață și costul marginal redus al firmelor deja existente (**monopolul natural**); firmele potențial concurente nu au capacitatea economică de a produce la acest cost;
- **inovații** – atunci când o singură firmă deține o anumită inovație fiind singura capabilă să producă un anumit bun (**monopol inovațional**).

Formarea prețului în cazul monopolului

O firmă care deține monopolul pe piața pe care acționează poate stabili **fie prețul pe piață, fie cantitatea care poate fi achiziționată de către consumatori**. Prețul nu mai este fixat în afara firmei, ca în concurența perfectă, ci **de firmă** și este o variabilă care descrește odată cu cantitatea produsă (curba cererii este descrescătoare), iar cantitatea care va fi cumpărată la acest preț este stabilită de consumatori. Există însă posibilitatea ca firma să decidă **cantitatea** care poate fi cumpărată de pe piață, iar consumatorii determină nivelul prețului pe care îl vor plăti pentru această cantitate.

9.3.4 Piețele consumatorilor

Consumatorii pot influența prețul și cantitatea tranzacționată pe piață în două situații, și anume: monopsonul și oligopsonul.

Monopsonul

Monopsonul este piața pe care acționează un singur cumpărător și numeroși ofertanți, de exemplu: piața de armament din România.

În condiții de monopson, prețul este fixat de cumpărător la un nivel mai mic decât cel aferent unei piețe perfect concurențiale. De exemplu, dacă pe piața muncii singurul cumpărător de muncă este firma *X*, iar cei ce doresc să se angajeze sunt numeroși, apare situația de monopson. Salariul, ca preț al muncii, depinde de firma cumpărătoare a factorului de producție muncă, firmă care deține puterea de monopson. Ofertanții de muncă fiind numeroși, nu au puterea de a influența salariul.

Oligopsonul

Oligopsonul se caracterizează prin câțiva cumpărători și numeroși ofertanți, de exemplu: piața echipamentelor medicale, dacă există doar câteva spitale care achiziționează astfel de echipamente.

Tabelul următor evidențiază sintetic principalele trăsături ale tipurilor de piață despre care am învățat în această lecție.

Tabelul 9.1. Caracteristicile piețelor economice

	Concurența perfectă	Concurența monopolistică	Oligopol	Monopol
Număr de firme	Multe firme independente. Nici una nu poate controla piața.	Multe firme	Câteva firme	Un singur ofertant
Controlul asupra prețurilor	Nu există. Piața stabilește prețul.	Pe termen scurt, prețul este stabilit de producător. Pe termen lung, de piață.	O decizie comună la nivelul firmelor	Mult control
Diferențierea produselor	Nu există. Produsele sunt omogene	Există	Există si putem avea și produse omogene.	Nu există
Ușurința intrării/ieșirii de pe piață	Ușoară	Relativă	Dificilă	Foarte dificilă
Exemplu	Bursa de valori	Țăranii din piață	Industria de autoturisme	Microsoft

Presa despre…

„La jumătatea anului trecut, Romtelecom pierduse cca. 200.000 de abonați, de la 4,3 la 4,1 milioane de abonați, comparativ cu perioada similară din 2004. Iar ceilalți operatori alternativi câștigă din piață de la o cotă de 4,1% la jumătatea anului trecut, la 10% și 430.000 de abonați la finele lui 2005 potrivit ANRC. Dar dintre aceștia se detașează clar RCS & RDS și UPC Astral Telecom, care oferă pachete triple-pay (TV, internet și telefonie pe același fir)."

Vali Bârzoi, *Deutsche Telekom a prins un fir, dar vrea mai mult*, în *Capital*, nr. 9/2006

Glosar

Legile antitrust
reprezintă ansamblul de reglementări legiferate în diferite țări dezvoltate care interzic încheierea înțelegerilor monopoliste între firme, care duc la diminuarea sau la dispariția liberei concurențe.

Fuziunea
rezultă atunci când o firmă cumpără acțiunile alteia. Firma achiziționată este fie dizolvată, fie diviziune a noii firme.

Monopolul bilateral
este piața caracterizată prin existența unui singur cumpărător și a unui singur vânzător (monopson + monopol).

Evaluare

I. Teste grilă

1. Concurența monopolistică se deosebește de concurența perfectă prin:
   a) libera intrare și ieșire de pe piață;
   b) atomicitatea cererii;
   c) atomicitatea ofertei;
   d) diferențierea produselor;
   e) o bună satisfacere a cererii.
2. Pe piața cu concurență perfectă prețul:
   a) se formează liber prin confruntarea cererii și a ofertei;
   b) este stabilit de producător;
   c) este stabilit de consumator;
   d) este mai mare decât prețul practicat de o firmă care deține monopolul pe piață;
   e) este mai mic decât costul total mediu.
3. Piața de monopol se caracterizează prin:
   a) atomicitatea ofertei;
   b) un singur producător;
   c) prețul este stabilit întotdeauna de stat;
   d) nu există bariere de intrare pe piață;
   e) o bună satisfacere a cererii.
4. Piața de oligopol nu se caracterizează prin:
   a) atomicitatea cererii;
   b) firmele au un comportament strategic;
   c) existența unor înțelegeri între firme;
   d) atomicitatea ofertei;
   e) inexistența unor bariere de intrare pe piață.

II. Notați cu A răspunsurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Atomicitatea cererii este o trăsătură a pieței cu concurență de oligopol.
2. Atomicitatea cererii nu caracterizează monopolul.
3. Diferențierea produselor este specifică pieței cu concurență monopolistică.
4. În condiții de monopol, cererea pieței coincide cu cererea la nivelul firmei.
5. Pe piața de oligopol firmele nu au un comportament strategic.
6. Pe piața de monopson avem un singur producător.

III. Asociați termenilor din coloana A trăsăturile potrivite din coloana B.

A	B
1. Monopol	a) Atomicitatea cererii
2. Oligopol	b) Atomicitatea ofertei
3. Concurență monopolistică	c) Intrarea liberă pe piață
4. Monopson	d) Un singur cumpărător
	e) Câțiva cumpărători

IV. Piața serviciilor de telefonie mobilă din România îmbracă forma de oligopol.

A. Explicați cauzele care au condus la oligopol pe această piață.
B. Au firmele un comportament strategic? Justificați.
C. Analizați trei strategii concurențiale practicate de vânzători.

10 Banii. Piața monetară

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să explicați funcțiile banilor;
- să descrieți formele banilor;
- să calculați masa monetară;
- să înțelegeți diferența dintre credite și depozitele bancare;
- să determinați dobânda.

În economiile contemporane tranzacțiile se realizează în majoritatea lor prin intermediul banilor. V-ați întrebat vreodată ce sunt banii? Ce forme îmbracă și de unde vin ei? Cum putem să ne cumpărăm obiectul dorit dacă nu ne ajung banii? Ce este dobânda și cum se calculează?

10.1. Ce sunt banii?

Astăzi nu ne putem imagina viața fără bani, întrucât majoritatea nevoilor ne-o acoperim cu bunuri procurate de pe piață. Banii nu au existat dintotdeauna; la început, schimbul se desfășura sub forma trocului, numit în limbajul modern barter. Dumneavoastră încă mai practicați trocul, uneori, la școală: de exemplu, oferiți unei colege un sandvici cu brânză în schimbul unei portocale. Treptat, economia bazată pe troc a fost înlocuită cu una monetară, fără ca barterul să dispară definitiv. Existența banilor simplifică și fluidizează schimburile deoarece este eliminată constrângerea ca bunurile schimbate să fie strict echivalente. De exemplu, dacă o persoană dorește să schimbe două kilograme de mere pentru un kilogram de portocale, nu este nevoie să caute și să găsească persoana dispusă să renunțe la un kilogram de portocale pentru două kilograme de mere. Este suficient ca acea persoană să vândă merele și apoi cu banii obținuți să cumpere portocalele.

▸▸ Existența banilor a fost determinată de apariția schimbului.

În evoluția istorică a banilor distingem patru etape importante:

1. perioada banilor–marfă (animalele, blănurile, bucățile de metal etc.);

2. biletele de bancă/bancnotele (sec. al XVII-lea);

3. moneda scripturală, **de credit** (sfârșitul sec. al XIX-lea);

4. banii electronici (sfârșitul sec. al XX-lea).

▸▸ Etape în evoluția banilor

Banii

Banii reprezintă acele elemente care îndeplinesc următoarele funcții în economie: sunt acceptate ca mijloc general de plată și de schimb, sunt un etalon al valorii și un mijloc de rezervă.

Funcțiile banilor

Am definit banii prin funcțiile pe care le îndeplinesc, astfel că se impune să descriem în continuare pe larg aceste funcții.

• **Mijloc de schimb și de plată** (mijlocesc vânzarea–cumpărarea și servesc la stingerea obligațiilor). De exemplu, mergeți să cumpărați pâine: cedați o sumă de bani vânzătorului și primiți în schimb pâinea de care aveți nevoie (mijloc de schimb). Un alt exemplu: plătiți impozitul pe casă și vă stingeți, astfel, obligația față de stat.

• **Etalon universal de măsurare a valorii**. Prin intermediul banilor putem **măsura** cheltuielile și rezultatele din activitatea economică, putem **evalua și compara** bunurile între ele din punct de vedere valoric. Valoarea unui bun, exprimată prin bani, este prețul său. De exemplu:

– firma „Ana" SRL produce covrigi în valoare de 200 de u.m. pe zi (**rezultatele**), pentru care cheltuiește 50 de u.m. (**cheltuielile**);

– prețul unui suc este de 2 u.m., iar prețul unei cafele este de 1 u.m. Comparând cafeaua cu sucul, observăm că valoarea bănească a unui suc este de două ori mai mare decât cea a unei cafele.

• **Mijloc de rezervă.** Reprezintă forma sub care se constituie și se păstrează rezervele firmelor și ale populației. De exemplu, atunci când economisiți alocația pentru a merge vara în tabără, vă constituiți o rezervă pentru vacanță.

• **Bani universali** (monede liber utilizabile, ca de exemplu euro, dolarul, lira).

10.2. Masa monetară

Când ne cumpărăm o bluză de la un magazin, plata se poate face și cu cardul, în timp ce atunci când cumpărăm mere din piață plătim cu câteva monezi de 0,5 u.m. Și într-un caz și în celălalt am utilizat bani, dar într-o altă formă.

Masa monetară

Cantitatea de bani aflată în circulație în economie reprezintă masa monetară.

Desigur, ne putem pune întrebarea: câtă masă monetară trebuie să existe în economie? Pentru a răspunde, avem nevoie de **ecuația schimbului** elaborată de profesorul de economie Irving Fisher (1867–1947), care îmbracă forma:

Ecuația schimbului

$$M \cdot V = P \cdot Q \Rightarrow M = \frac{P \cdot Q}{V}, \qquad (1)$$

unde: M = masa monetară din economie;
V = viteza de circulație a banilor;
P = nivelul mediu general al prețurilor;
Q = cantitatea de bunuri supuse tranzacțiilor.

Prin **viteza de circulație a banilor** înțelegem numărul operațiunilor de schimb și de plată mijlocite de o unitate monetară într-un an. De exemplu, dacă un leu este utilizat într-un an în zece tranzacții, viteza de circulație a leului este 10 rotații/an. Ecuația evidențiază faptul că, într-o economie, masa monetară – privită în rotația ei – trebuie să fie egală cu volumul valoric al bunurilor și serviciilor supuse tranzacțiilor.

Viteza de circulație a banilor

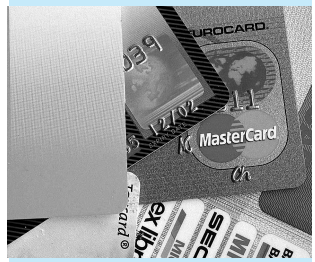
Dacă presupunem că într-o economie se produc numai mere, iar producția totală anuală este de 100 de kilograme, la un preț mediu de 2,5 u.m. pe kilogram și o viteză de rotație a banilor de 10 rotații pe an, în economie avem nevoie de o masă monetară: $M = (100 \cdot 2,5) : 10 = 25$ u.m.

Masa monetară cuprinde două componente: **numerarul** (bancnotele și moneda metalică) și **moneda scripturală** (banii de cont, care nu au o existență fizică, materială). Banii scripturali îmbracă forme diverse, cum ar fi: cecul, cardul, depozitele la vedere și la termen ș.a.

Numerar

Monedă scripturală

Dreptul de a emite *însemne monetare și alte mijloace legale de plăți revine numai băncii centrale*. În schimb, moneda scripturală poate fi creată atât de banca centrală cât și de băncile comerciale.



În economiile contemporane, majoritatea masei monetare circulă sub formă de monedă scripturală.

10.3. Cererea și oferta de monedă. Dobânda

Cererea de monedă provine de la cei care au nevoie de surse de finanțare, numiți debitori; de exemplu: firme (pentru a-și continua activitatea), populație (pentru achiziționarea de bunuri economice, locuințe etc.), Trezorerie (pentru acoperirea deficitului bugetar, atunci când cheltuiește mai mult decât încasează din taxe și impozite), administrații locale (pentru finanțarea unor proiecte de dezvoltare etc.).

Debitori

Oferta de monedă provine de la bănci și alte instituții financiare care mobilizează disponibilitățile bănești din economie. Pentru a îndeplini această funcție, băncile realizează două mari categorii de operațiuni:

– **pasive: colectează și gestionează disponibilitățile bănești ale celorlalte unități economice**, sub formă de depozite la vedere – operabile prin cecuri sau prin carduri – și depozite la termen.

– **active: acordă credite agenților economici**, pe baza sumelor colectate de la deponenți și a resurselor financiare proprii. Unitățile economice care acordă împrumuturi se numesc creditori. Atunci când acordă credite, băncile comerciale creează monedă în economie.

Creditori

De exemplu, să presupunem că solicitați un card de credit de la BCR și obțineți o linie de credit de 800 u.m. Plătiți cu cardul un monitor pentru calculator în valoare de 800 u.m., ceea ce

echivalează cu utilizarea împrumutului acordat de BCR. Cardurile sunt componente ale masei monetare, ceea ce înseamnă că, prin emiterea și utilizarea cardului dumneavoastră, masa monetară din România a crescut cu 800 u.m.

Piața monetară

Piața monetară reprezintă piața pe care se întâlnesc cererea cu oferta de monedă, din confruntarea cărora se formează prețul banilor, numit rata dobânzii.

Rata dobânzii

Rata dobânzii (d') reprezintă prețul plătit de beneficiarul unui împrumut, numit debitor, creditorului, pentru 100 de unități monetare împrumutate de la acesta pentru un an.

$$d' = \frac{D}{C} \cdot 100. \qquad (2)$$

Dobânda

Dobânda (D) reprezintă suma de bani plătită de debitor creditorului său pentru folosirea banilor împrumutați până la restituirea lor.

Putem determina dobânda în două forme, și anume:

Dobânda simplă

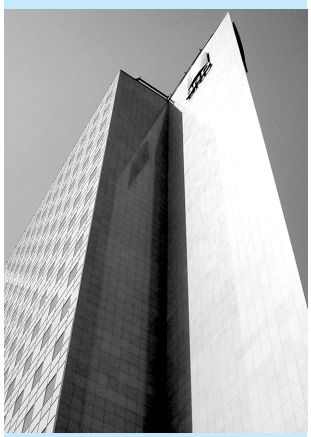
a) Dobânda simplă (D), care se aplică atunci când perioada (n) pentru care se acordă creditul (C) sau perioada pentru care se depun economiile la bancă este mai mică de 1 an de zile:

$$D = C \cdot d' \cdot n. \qquad (3)$$

Suma finală (S_F) pe care, trebuie să o încaseze banca sau să o plătească celui care și-a depus economiile la ea este egală cu:

$$S_F = D + C, \qquad (4)$$

unde S_F = suma finală.



Exemplu:

Dacă n = număr de luni, atunci, pentru $n = 6$, în formula dobânzii vom avea:

$$D = C \cdot d' \cdot \frac{6}{12}.$$

Dacă n = număr de zile, atunci pentru $n = 60$ vom avea:

$$D = C \cdot d' \cdot \frac{60}{365}.$$

De exemplu, pentru un credit de 200 000 u.m., acordat pentru o perioadă de trei luni, cu rata dobânzii 30%, dobânda totală va fi:

$$D = 200\,000 \cdot \frac{30}{100} \cdot \frac{3}{12} = 15\,000 \text{ u.m.}$$

Suma totală care trebuie rambursată băncii este egală cu:

$$S_F = 15\,000 + 200\,000 = 215\,000 \text{ u.m.}$$

Dobânda compusă

b) Dobânda compusă (D_C) sau capitalizată, care se aplică atunci când durata creditului sau perioada pentru care se depun economiile la bancă este mai mare de 1 an:

$$S_2 = C(1+d')^2 = 10(1+0{,}2)^2 = 14{,}4 \text{ u.m.;}$$

$$D_C = S_F - C, \qquad (5)$$

iar

$$S_F = C(1+d')^n. \qquad (6)$$

De exemplu, să presupunem că Andrei depune 10 u.m. la BCR pe o perioadă de doi ani, iar rata dobânzii este egală cu 20%. Suma finală și dobânda pe care va trebui să o încaseze Andrei va fi egală cu:

$$D_C = S_2 - C = 14{,}4 - 10 = 4{,}4 \text{ u.m.}$$

Rata dobânzii este o variabilă foarte importantă în economie, întrucât nivelul și dinamica ei afectează dezvoltarea afacerilor și nivelul consumului. Astfel, la o rată mare a dobânzii, firmele vor apela mai puțin la împrumuturi pentru a se moderniza și dezvolta. De asemenea, un nivel ridicat al ratei dobânzii limitează accesul la creditele de consum.

Factorii care influențează rata dobânzii

- **Raportul dintre cererea și oferta de credite pe piața monetară.** Rata dobânzii este cu atât mai mare cu cât cererea de monedă este mai mare sau/și oferta este mai mică.
- **Riscul**: cu cât acesta este mai mare, cu atât rata dobânzii este mai ridicată. Băncile acordă împrumuturi numai după o analiză atentă a situației economice a solicitanților (firme sau menaje), în scopul diminuării riscului.
- **Situația economică de ansamblu, și mai ales inflația.** Dacă într-o țară toate prețurile cresc (există inflație), crește și rata dobânzii întrucât este prețul creditului. Diferența dintre *rata dobânzii nominale* (d'_n) efectiv practicate de bancă și rata inflației (r_i), adică rata de creștere a prețurilor, se numește *rata dobânzii reale* (d'_r). $\rightarrow d'_n = d'_r + r_i$ (7)
- **Durata creditului:** cu cât aceasta este mai mare, cu atât rata dobânzii este, în general, mai ridicată.

La fel ca orice agent economic, banca urmărește maximizarea **profitului** (Pr_B), care se calculează ca diferență între câștigul bancar (C_B) și cheltuielile bancare de funcționare (C_f), astfel:

$$Pr_B = C_B - C_f. \quad (8)$$

Câștigul bancar se determină ca diferență între dobânda încasată (sau dobânda activă – $D_î$) și dobânda plătită (sau dobânda pasivă – D_p):

$$C_B = D_î - D_p. \quad (9)$$

Exemplu:

Valoarea creditelor acordate de banca „X" este egală cu valoarea depozitelor. Rata dobânzii încasate este de 20%, iar rata dobânzii plătite de 10%. Profitul băncii este de două ori mai mare decât cheltuielile de funcționare, care sunt egale cu 10 000 u.m. Să se calculeze valoarea creditelor acordate de bancă.

$Pr_B = C_B - C_f \Rightarrow C_B = Pr_B + C_f = 2 \cdot C_f + C_f = 3 \cdot C_f =$

$= 300\,000$ u.m.

$C_B = D_î - D_p = C \cdot 0{,}2 - C \cdot 0{,}1 = C\,(0{,}2 - 0{,}1)$

$\Rightarrow C = \dfrac{C_B}{0{,}1} = 300\,000$ u.m.

$C = Dep$,

unde: C = creditul acordat de bancă, Dep = depozitele băncii.

- Profitul bancar
- Câștigul bancar
- Dobânda activă > dobânda pasivă. Profitul bancar < câștigul bancar

Categorii de credite

În economiile de piață există cinci mari categorii de credite:

1. creditul bancar – acordat de către bănci firmelor sau populației;

2. creditul comercial – care se acordă sub formă de marfă. El satisface atât interesul vânzătorului de a vinde mai repede, cât și al cumpărătorului care nu are resurse financiare la primirea mărfii.

3. creditul obligatar – care apare între instituțiile de stat, pe de o parte, și investitorii în titluri (obligațiuni), pe de altă parte.

4. creditul ipotecar – care este destinat activităților imobiliare.

5. creditul pentru consum – care se acordă populației pentru achitarea mărfurilor procurate din comerț.

10.4. Operațiuni de reglare a masei monetare

Pentru a-și îndeplini rolul și funcțiile, banii trebuie să circule într-o cantitate corespunzătoare în economie. O cantitate de bani prea mare sau prea mică determină apariția unor efecte negative, și din această cauză este important să cunoaștem cauzele și căile care pot conduce la creșterea/scăderea masei monetare.

Cauzele creșterii masei monetare

Cauzele care determină creșterea masei monetare:

- **creșterea volumului valoric al bunurilor și serviciilor tranzacționate ($P \cdot Q$)** – influențează direct proporțional masa monetară: dacă valoarea bunurilor și serviciilor tranzacționate pe piață crește, aceasta înseamnă că vom avea nevoie de mai multă monedă pentru a achiziționa aceste bunuri (viteza de rotație a banilor rămâne constantă).

De exemplu,dacă P_0Q_0 = 10 000 u.m., V = 2

$$\Rightarrow M_0 = \frac{10\,000}{2} = 5000 \text{ u.m.}$$

dacă P_1Q_1 = 12 000 u.m.

$$\Rightarrow M_1 = \frac{12\,000}{2} = 6000 \text{ u.m.}$$

Masa monetară va crește cu 1 000 u.m.

- **scăderea vitezei de circulație a banilor** – influențează invers proporțional masa monetară: dacă viteza de rotație a banilor scade, aceasta înseamnă că vom avem nevoie de mai multă monedă la aceeași pentru a produce aceeași cantitate de bunuri, la același preț și cantitate tranzacționată.

De exemplu, dacă V = 10 rotații/an, P = 2 u.m., iar Q = 10 000 kg

$$\Rightarrow M = \frac{P \cdot Q}{V} = 2\,000.$$

Dacă V = 8 rotații/an (P, Q – constante) $\Rightarrow M$ = 2500 u.m.

Masa monetară a crescut cu 500 u.m.

• **acoperirea deficitului bugetar** – soldul bugetar se calculează ca diferență între veniturile încasate de stat (T – taxe, impozite etc.) și cheltuielile statului (G – ajutoare, alocații etc.). În cazul unui deficit bugetar ($T < G$), banca centrală trebuie să intervină pe piața monetară, fie acordând credite direct Trezoreriei, care este casieria statului, fie cumpărând titluri de stat, punând astfel în circulație monedă.

Sold bugetar

• **schimbul valutar al monedelor străine în moneda națională.** De exemplu, cursul de schimb este de 1$ = 3,6 u.m. și intrările de valută în țară sunt de 2000 $ din operațiuni de export. În urma operațiunii de schimb valutar: 2 000 · 3,6 = 7200 u.m., deci masa monetară va crește cu 7200 u.m.

Cauze care determină scăderea masei monetare:

Cauzele scăderii masei monetare

• **scăderea volumului valoric al bunurilor și serviciilor tranzacționate**, în condițiile în care viteza de rotație a banilor rămâne constantă;

• **creșterea vitezei de rotație a banilor**, dacă valoarea tranzacțiilor este constantă ($P \cdot Q$ este constant);

• **excedent bugetar** ($T > G$) – banca centrală va trebui să retragă o parte din banii aflați în circulație, fapt care va determina scăderea masei monetare;

• **schimbul valutar al monedei naționale în monedă străină.** De exemplu, cursul de schimb este de 1$ = 3,6 lei și în urma activităților de comerț exterior trebuie să achităm pentru marfa achiziționată din străinătate (import) o sumă de 2000 $ (ieșiri de valută), iar M este de 10 000 lei. În urma operațiunii de schimb valutar (2000 · 3,6 = 7200 lei), masa monetară va fi egală cu 2800 lei.

Principalele căi de creștere a masei monetare:

Căi de creștere a masei monetare

• **acordarea de credite** – băncile comerciale acordă credite în scopul de a obține profit, iar acestea determină creșterea masei monetare. Sumele astfel împrumutate se reîntorc în sistemul bancar sub forma unor depozite.

• **scăderea ratei rezervelor obligatorii** – băncile comerciale sunt obligate, din considerente prudențiale și operaționale, să depună la banca centrală o rezervă care se calculează ca un procent din depozitele pe care le dețin.

Să presupunem că rata rezervelor obligatorii (r) este de 0,1, iar depozitele deținute de banca „X" sunt de 50 000 u.m. Suma de bani pe care banca „X" trebuie să o depună la banca centrală ca rezervă este de 5 000 u.m. ($R = 0{,}1 \cdot 50\,000$) și poate acorda credite în valoare de 45 000 u.m. ($C = 50\,000 - 5000 = 45\,000$ u.m.).

Dacă rata rezervelor obligatorii scade la 0,08 $\Rightarrow R = 0{,}08 \cdot 50\,000 = 4000$ u.m. $\Rightarrow C = 50\,000 - 4\,000 = 46\,000$ u.m. $\Rightarrow$

$$r \downarrow \Rightarrow R \downarrow \Rightarrow C \uparrow \Rightarrow M \uparrow .$$

Căi de scădere a masei monetare

• **emisiunea monetară** – banca centrală poate emite monedă atunci când disponibilitățile bănești existente în economie sunt insuficiente. Emisiunea monetară se efectuează prin intermediul creditelor pe care banca centrală le acordă băncilor comerciale, Trezoreriei etc. Sursa creditelor o constituie chiar emisiunea de bani.

Principalele căi de scădere a masei monetare:

• **limitarea creditului** – exprimă limita declarată până la care poate fi extinsă mărimea unui credit. Acest mecanism se utilizează ca o măsură de politică monetară restrictivă, care vizează restrângerea masei monetare din economie;

• **rambursarea creditelor ajunse la scadență**;

• **creșterea ratei rezervelor obligatorii** – dacă rata rezervelor obligatorii va crește, atunci:

$$r \uparrow \Rightarrow R \uparrow \Rightarrow C \downarrow \Rightarrow M \downarrow .$$

Glosar

Bonitatea financiară exprimă capacitatea unui debitor de a rambursa creditul conform contractului de împrumut.

Cecurile de călătorie reprezintă o categorie aparte de cecuri, caracterizate prin faptul că sunt plătite de cumpărători în avans și utilizate treptat de către aceștia ca mijloc de plată.

Cardul numit și **carte de credit sau de debit**, este un mijloc electronic de plată, eliberat de bancă, asociat unui cont în respectiva bancă pe numele proprietarului de card.

Trezoreria este o bancă a statului, care centralizează și gestionează fondurile publice și exercită controlul asupra ansamblului activităților financiare ale națiunii.

Lichiditatea exprimă în general capacitatea unei unități economice de a-și îndeplini obligațiile financiare pe termen scurt.

Presa despre…

Cele mai mari bănci din Europa de Sud-Est

Banca	Țara	Cota de piață în țară (%)	Cota de piață în Europa de Sud-Est (%)
Zagrebacka Banka	Croația	25	9
BCR	România	26,1	7,2
Privredna Banka Zagreb	Croația	18,2	6,5
Erste & Steirmarkische Bank	Croația	11,2	4
Raiffeisen Bank Austria	Croația	10,6	3,8
BRD	România	13	3,6
HVB Splitska Banka	Croația	9,3	3,3
Hypo Alpe Adria Bank	Croația	7,4	2,7
Raiffeisen Bank	România	9,2	2,5
Bulbank	Bulgaria	14,5	2,2

Săptămâna financiară, 19 decembrie 2005

Evaluare

I. Teste grilă

1. Când rata dobânzii crește, cererea de monedă:
   a) crește; c) nu se modifică;
   b) scade; d) depinde de rata inflației.
2. Masa monetară crește atunci când:
   a) viteza de rotație a banilor crește;
   b) valoarea bunurilor supuse tranzacției scade;
   c) rata rezervelor obligatorii scade;
   d) ieșirile de valută sunt mai mari decât intrările de valută.
3. Rata dobânzii reprezintă:
   a) un cost pentru creditor; c) prețul creditului;
   b) un venit pentru debitor; d) un mijloc de economisire pentru debitor.
4. Masa monetară scade atunci când:
   a) viteza de rotație a banilor crește;
   b) valoarea bunurilor supuse tranzacției crește;
   c) rata rezervelor obligatorii scade;
   d) ieșirile de valută sunt mai mici decât intrările de valută.

II. Notați cu A răspunsurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Dacă rata dobânzii crește, se scumpesc creditele.
2. Persoana care se îndatorează devine debitor.
3. Pentru creditor, dobânda este un preț pentru folosirea banilor.
4. Cecul nu este o formă a banilor.

III. Probleme

1. Ana contractează un împrumut de 100 000 u.m., la o rată a dobânzii de 10%. Să se calculeze suma pe care va trebui să o returneze băncii dacă perioada pentru care se acordă creditul este de: 1) 6 luni; 2) 2 ani.
   a) 50 000 u.m., 121 000 u.m.; c) 5000 u.m., 21 000 u.m.;
   b) 105 000 u.m., 121 000 u.m.; d) 150 000 u.m., 121 000 u.m.

2. Dacă masa monetară crește cu 50%, cantitatea de bunuri și servicii tranzacționate pe piață crește cu 30%, iar viteza de circulație a banilor scade cu 10%. Să se calculeze indicele prețurilor și indicele puterii de cumpărare a banilor.
   a) 1,5 și 0,96; c)1,038 și 0,96;
   b) 0,96 și 1,038; d) 0,96 și 1,5.

3. O bancă dispune de un capital de 100 000 u.m. (valoarea depozitelor este egală cu valoare creditelor). Rata dobânzii încasate este de 25% și cea plătită este de 15%. Cheltuielile de funcționare reprezintă 70% din câștigul bancar. Să se calculeze profitul băncii.
   a) 7000 u.m.; c) 10 000 u.m.;
   b) 3000 u.m.; d) 5000 u.m.

IV. Adresa de internet a BNR este www.bnro.ro. În secțiunea statistică, veți găsi raportul anual publicat de această instituție. Pe baza datelor oficiale publicate de BNR, comentați relația dintre modificarea ratei rezervelor obligatorii și modificarea masei monetare din România în perioada 1996–2005.

11 Inflația

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să explicați ce este inflația;
- să calculați indicele prețurilor și venitul real;
- să distingeți între efectele pozitive și cele negative ale inflației;
- să înțelegeți politicile antiinflaționiste.

Inflația este un proces economic cu care vă confruntați în fiecare zi. Este ea un rău necesar? Sau este o afecțiune a economiei care trebuie vindecată? Dar este vindecabilă? Încercați să răspundeți după ce veți parcurge această lecție.

11.1. Ce este inflația și cum se poate măsura?

Inflația
„Prea mulți bani care aleargă după prea puține bunuri."

Inflația este un dezechilibru macroeconomic caracterizat printr-o ofertă monetară prea mare în raport cu cererea de monedă.

Principalul motiv pentru care oamenii cer bani este pentru a cumpăra bunuri și servicii, de unde rezultă că cererea de monedă derivă din oferta de bunuri și servicii de pe piață, pe care oamenii doresc să o achiziționeze. De aici avem o altă definiție a inflației:

Inflația este un dezechilibru macroeconomic caracterizat printr-o masă monetară aflată în circulație în economie mai mare decât cantitatea de bunuri și servicii de pe piață.

O consecință desprinsă din această definiție este aceea că inflația determină **creșterea generalizată a prețurilor și reducerea puterii de cumpărare a banilor**. Astfel, inflația ne oferă o măsură agregată a modificărilor ce se produc în prețurile bunurilor și serviciilor. Cum o măsurare a modificării prețurilor tuturor bunurilor și serviciilor dintr-o economie ar fi un proces mult prea complex, dacă nu chiar imposibil, pentru măsurarea inflației se utilizează alți indicatori, printre care cel mai utilizat este **indicele prețurilor bunurilor de consum** (IPC). Acesta se formează pe baza unui „coș de bunuri și servicii", considerate a fi consumate în mod frecvent. În forma sa simplificată, acesta se determină astfel:

Indicele prețurilor bunurilor de consum

$$IPC = \frac{P_1}{P_0} \cdot 100,$$

unde: P_1 = prețul din perioada curentă, de calcul;
P_0 = prețul din perioada de referință.

Rata inflației arată cu cât cresc prețurile, ceea ce înseamnă că vom avea:

$R_i = IPC - 100\%$, în care prin R_i am notat rata inflației.

De exemplu, dacă în anul 2005 nivelul mediu al prețurilor din economie a fost de 50 RON, iar în anul 2006 acesta devine 60 RON, indicele prețurilor pentru perioada 2005–2006 va fi:

$$IPC = \frac{60}{50} \cdot 100 = 120\%.$$

Rata inflației este 20%, ceea ce înseamnă că prețurile cresc cu 20%.

Spuneam că inflația conduce și la reducerea puterii de cumpărare a banilor, ceea ce înseamnă că, în calitate de consumatori, suntem interesați de măsura în care inflația ne erodează veniturile și capacitatea de a cumpăra bunuri și servicii.

De exemplu, cu un venit lunar de 600 RON obținut în 2005, puteam să achiziționăm, în medie,

$$\frac{600}{50} = 12 \text{ bunuri de consum și servicii.}$$

Dacă în 2006 venitul nu se modifică, vom putea obține

$$\frac{600}{60} = 10 \text{ bunuri de consum și servicii, deci cu două}$$

bunuri și servicii mai puțin, ceea ce înseamnă că trebuie să ne reducem consumul cu

$$\frac{2}{12} \cdot 100 = 16{,}6\%.$$

Puterea de cumpărare, numită și **valoare reală**, se determină după relația:

$$V_r = \frac{V_n}{IPC},$$

în care prin V_n am notat venitul nominal, iar prin V_r venitul real. În exemplul nostru vom avea:

$$V_r = \frac{600}{1{,}2} = 500 \text{ RON}.$$

Indicele puterii de cumpărare a banilor (I_{PCB}) exprimă cantitatea de bunuri și servicii ce poate fi cumpărată cu o unitate monetară și se calculează conform relației:

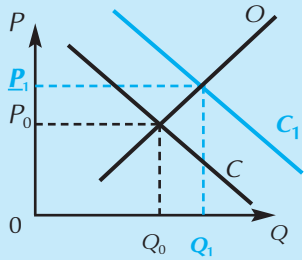
$$I_{PCB} = \frac{1}{IPC}.$$

În exemplul nostru, $I_{PCB} = \frac{1}{1{,}2} = 83{,}33\%$.

▸▸ Rata inflației

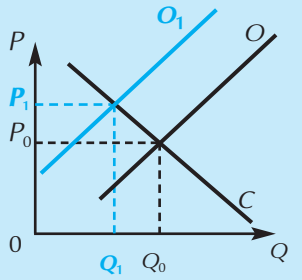
▸▸ Puterea de cumpărare/valoarea reală a banilor

▸▸ Indicele puterii de cumpărare a banilor



Graficul 11.1. Inflația prin cerere

Cauzele creșterii cererii



Graficul 11.2. Inflația prin ofertă

Cauzele creșterii costurilor

11.2. Cauzele și formele inflației

În funcție de cauzele principale care stau la baza sa, inflația poate fi clasificată în următoarele categorii: **inflație prin cerere**, **inflație prin ofertă** și **inflație prin cerere și prin ofertă**, ultima fiind cunoscută și sub denumirea de **spirala inflaționistă**.

Inflația prin cerere este acea formă a inflației determinată de creșterea cererii globale de bunuri și servicii din economie, în condițiile în care oferta de astfel de bunuri nu se modifică sau crește mai lent.

Altfel spus, unitățile economice doresc să cumpere mai mult decât poate să producă economia. Principalele cauze care determină creșterea cererii sunt:

- **creșterea cheltuielilor de consum** determinate de creșterea veniturilor populației, în special a salariilor (de exemplu, scăderea impozitelor pe venit ⇒ creșterea disponibilităților bănești ce rămân în posesia menajelor ⇒ creșterea consumului privat ⇒ inflație; scăderea ratei dobânzii ⇒ creșterea creditelor pentru consum ⇒ inflație);
- **creșterea cheltuielilor publice** (de exemplu, guvernul investește în construcția de autostrăzi, nivelul veniturilor sale fiind insuficient ⇒ emisiune de monedă pentru acoperirea cheltuielilor ⇒ inflație);
- **emisiunea de monedă de către banca centrală și creșterea excesivă a creditului** (de exemplu, creșterea numărului de cărți de credit ⇒ creșterea cererii de bunuri economice ⇒ inflație).

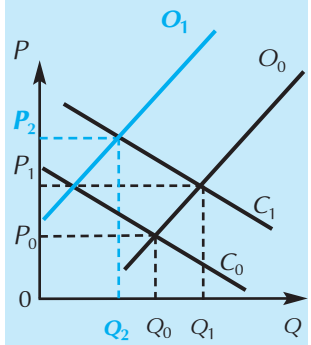
Inflația prin ofertă este acea formă a inflației determinată de creșterea costurilor de producție și reducerea ofertei de bunuri și servicii din economie.

Dacă firmele cheltuiesc mai mult pentru fiecare bun produs, cu aceleași resurse ele vor produce mai puțin. Oferta pe piață scade și antrenează creșterea prețurilor. Principalele cauze care determină creșterea costurilor sunt:

- **creșterea salariilor** (de exemplu, dacă sindicatele au capacitatea să negocieze salarii mari, costurile salariale ridicate se vor reflecta în costurile de producție ale firmelor, astfel că acestea vor produce mai puțin ⇒ inflație);
- **creșterea prețului factorilor de producție importați – inflație importată** (de exemplu, creșterea prețului petrolului pe piața mondială ⇒ scăderea producției în țările dependente de importurile petroliere ⇒ inflație);
- **creșterea prețurilor celorlalți factori de producție** – fenomen cunoscut sub denumirea de „șoc al ofertei" (de exemplu, creșterea prețului la energie electrică ⇒ creșterea costurilor de producție ⇒ scăderea producției ⇒ inflație);
- **creșterea fiscalității** (impozitele suplimentare conduc la creșterea costurilor, deci la scăderea producției ⇒ inflație).

Spirala inflaționistă reprezintă manifestarea concomitentă, într-o economie, a inflației prin cerere și a inflației prin ofertă (costuri).

De exemplu, sub presiunea sindicatelor se realizează o creștere a salariilor. Aceasta determină, pe de o parte, o creștere a costurilor de producție și reducerea ofertei. Pe de altă parte, veniturile suplimentare câștigate de salariați conduc la o creștere a cererii, concomitent cu reducerea ofertei. Rezultatul acestor procese este o creștere și mai mare a prețurilor.



Graficul 11.3. Spirala inflaționistă

11.3. Efectele inflației

Chiar dacă, în general, inflația este percepută ca un fenomen nedorit pentru că determină reducerea veniturilor reale, efectele manifestării acesteia în cadrul economiei sunt atât negative cât și pozitive.

Dacă am putea să anticipăm în mod corespunzător inflația, efectele acesteia ar fi diminuate. Problemele apar atunci când inflația este mai mare decât cea prevăzută de noi, în cazul inflației neanticipate. Astfel, printre efectele cauzate de inflație amintim:

▸▸ Efectele inflației

• **redistribuirea veniturilor și a bunăstării în cadrul economiei:**

– *sunt favorizați debitorii și defavorizați creditorii* (de exemplu, când o bancă acordă un credit își stabilește rata dobânzii în așa fel încât să obțină profit; acest profit se diminuează sau chiar este eliminat în cazul unei inflații ce depășește valoarea așteptată; în ceea ce privește debitorul, acesta va beneficia de devalorizarea banilor);

– *sunt favorizați cei cu venituri ajustabile și defavorizați cei cu venituri mici și fixe* (de exemplu, dacă un sindicat a încheiat un contract pe termen lung fără a stipula ajustarea salariilor în funcție de inflație, salariul real al angajaților va scădea).

• **creșterea incertitudinii** (de exemplu, dacă oamenii de afaceri nu sunt siguri de nivelul viitor al prețurilor, și implicit de nivelul ratei dobânzii, vor fi dispuși să-și asume mai puține riscuri, în special în ceea ce privește proiectele pe termen lung);

• **corelația pozitivă** între rata dobânzii și rata inflației, cu impact negativ asupra investițiilor; rata nominală a dobânzii crește, astfel că investițiile scad, întrucât banii se scumpesc. Astfel, o rată ridicată a inflației duce la un nivel mai scăzut al investițiilor.

• **erodarea valorii banilor** (de exemplu, pentru a nu suferi de pe urma devalorizării, oamenii economisesc banii în alte monede – euro, dolar –, aur sau valori materiale – proprietăți imobiliare, obiecte de artă);

• **destabilizarea schimburilor cu străinătatea**, întrucât scade valoarea monedei naționale în raport cu monedele altor țări;

• **apariția crizelor sociale**, întrucât scad veniturile reale ale celei mai mari părți a populației.

Inflația poate cauza multe distorsiuni în plan economic, chiar încetiniri ale creșterii economice și creșteri ale ratei șomajului. Pentru o bună evoluție a economiei este necesară corelarea creșterii masei monetare cu nivelul producției de bunuri și servicii (măsurat, cum vom vedea în lecția 15, prin PIB sau PNB).

11.4. Politici antiinflaționiste

De vreme ce toată lumea este de acord că inflația este costisitoare, apare întrebarea cum se poate lupta împotriva acesteia. Așa cum am văzut, cauzele apariției inflației sunt diverse, ceea ce necesită luarea în considerare a unei game largi de politici de protecție socială și combatere a inflației, cum ar fi:

Politici de protecție socială

1. Politici de protecție împotriva efectelor negative ale inflației: indexarea salariilor și a altor venituri.

Prin indexarea venitului înțelegem creșterea acestuia în funcție de rata inflației.

De exemplu, dacă un salariu de 100 RON se indexează cu 10% devine:

$$S_1 = 100 + \frac{10}{100} \cdot 100 = 110 \text{ RON}.$$

Dacă salariile cresc în același ritm cu rata inflației, firmele nu mai au nici un interes să mărească prețurile, astfel încât măsura poate determina diminuarea inflației.

Politici de combatere a inflației

2. Politici de diminuare și control al inflației (antiinflaționiste):

- **măsuri care urmăresc reducerea cererii prin acțiuni asupra masei monetare:**

– creșterea dobânzilor, ceea ce conduce la diminuarea cererii de credite de consum;

– încetinirea emisiunilor de monedă;

– scăderea cheltuielilor bugetare și creșterea fiscalității;

– controlul (eventual înghețarea) prețurilor și salariilor – scade cererea globală pentru că salariile nu mai cresc și crește oferta globală datorită reducerii costurilor.

- **măsuri care urmăresc creșterea ofertei de bunuri și de servicii:**

– reducerea fiscalității asupra firmelor;

– facilități acordate producătorilor (de exemplu, neimpozitarea profitului reinvestit);

– măsuri care determină creșterea productivității factorilor de producție, cum ar fi facilități pentru achiziționarea echipamentelor moderne.

Menținerea unei rate scăzute a inflației este de dorit, deoarece aceasta face posibilă o creștere economică rapidă pe termen lung, elimină distorsiunile cauzate de inflația neanticipată și reduce incertitudinea și ineficiența asociată cu aceasta.

În România, în ultimii zece ani, rata inflației a înregistrat permanent valori pozitive, așa cum reflectă tabelul 11.1:

Tabelul 11.1.

An	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rata inflației	35,3	45,3	147,3	55,2	47,8	44,3	37,4	23,4	19,4	15,8	8,6*

Sursa: www.bnro.ro;
* calculată la IPC.

Printre măsurile de diminuare a inflației din ultimii ani s-au numărat: controlul masei monetare, creșterea ratei dobânzii, creșterea ratei rezervelor obligatorii ș.a.

Presa despre...

„Câteva elemente sunt certe: ținta de inflație a fost păstrată de bancă la 5%, plus sau minus 1%, prognoza pesimistă a BNR se situează în jurul a 6,5%, banca va interveni asupra cursului de schimb săptămânal, apreciind leul, și va mări dobânzile, restricționând tot mai mult expansiunea creditului de consum și excesul de cerere. Cum prețurile administrate nu pot fi controlate, BNR a negociat cu guvernul o serie de măsuri, printre care și convenția sistării împrumuturilor externe și o politică salarială pe cât de strictă posibil. Iar pentru a-și atinge ținta de inflație, spune guvernatorul Mugur Isărescu, BNR va face tot ce-i stă în putință, oricare ar fi costurile."

Bogdan Tudorache, *Inflația, între dezechilibre și compromis,* în *Săptămâna financiară* nr. 70/2006

Glosar

Inflația moderată
(inflație de o cifră) se caracterizează prin faptul că prețurile cresc încet și previzibil, existând o relativă stabilitate a banilor și o încredere a populației în moneda națională.

Inflația galopantă
(cu două și trei cifre) destabilizează, în general, economia și presupune o lipsă de încredere a cetățenilor în moneda națională.

Hiperinflația
este un fenomen grav care generează apariția unui mediu economic incert și care conduce la distrugerea bogăției unei țări.

Deflația
reprezintă reducerea nivelului general al prețurilor din economie ($R_i < 0$).

Dezinflația
reprezintă scăderea ratei inflației ($R_i > 0$).

Evaluare

I. Teste grilă

1. Inflația prin ofertă este determinată de:
   a) creșterea cheltuielilor statului pentru infrastructură;
   b) creșterea prețurilor la factorii de producție importați;
   c) scăderea impozitului pe salariu;
   d) scăderea impozitului pe profit.
2. Efectele negative ale inflației sunt resimțite de:
   a) debitori, pentru că banii se devalorizează;
   b) creditori, pentru că la scadență primesc mai puțini bani;
   c) creditori și debitori în aceeași proporție;
   d) creditori, pentru că inflația le diminuează câștigurile.
3. Care dintre următorii factori determină inflația prin cerere:
   a) creșterea salariilor;
   b) creșterea impozitării;
   c) creșterea ratei dobânzii;
   d) diminuarea cheltuielilor bugetare.

II. Notați cu A răspunsurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Orice creștere a prețurilor unor bunuri de consum reprezintă inflație.
2. Creșterea salariilor nu conduce la inflație.
3. Inflația dezavantajează creditorii datorită creșterii ratei dobânzii.
4. Inflația prin ofertă este cauzată de creșterea prețurilor factorilor de producție.

III. Probleme

1. Dacă în intervalul t_1 față de t_0 prețurile au crescut de trei ori, iar în t_2 față de t_1 de două ori, determinați rata inflației în perioada t_2 față de t_0.
2. În anul 2005, salariul minim pe economie în România a fost de 320 RON. Dacă prețurile au crescut în 2005 cu 10%, determinați valoarea reală a acestui salariu la începutul anului 2006 și indicele puterii de cumpărare a banilor.

IV. Pentru a înțelege inflația prin cerere, vă propunem următorul joc.

Pentru a-l juca aveți nevoie de 3 RON pentru fiecare jucător și de două pixuri. În prima fază, distribuiți fiecărui jucător câte un leu și puneți-i să liciteze pentru primul pix. Ce preț obțineți? În a doua fază, distribuiți acelorași colegi câte 2 RON și puneți-i să liciteze din nou. Ce s-a întâmplat? De ce a crescut prețul? Analizați această simulare prin comparație cu economia reală.

V. Studiu de caz

Inflația în România în perioada 1996–2006.

A. Care sunt indicatorii utilizați în România pentru a măsura inflația? Arătați cum se calculează acești indicatori.

B. Analizați cauzele inflației din România.

C. Identificați efectele inflației.

D. Explicați politicile de protecție împotriva inflației și politicile de diminuare și control a inflației aplicate în România în perioada 1996–2005.

12 Piața financiară

Învățând această lecție, veți fi capabili:
- să definiți și să comparați acțiunile și obligațiunile;
- să înțelegeți operațiunile la vedere și la termen;
- să înțelegeți rolul bursei de valori.

În orice economie există unități economice care au nevoie de resurse financiare și agenți economici care doresc să-și plaseze disponibilitățile bănești. Aceste unități economice acționează pe piața financiară, în mod direct sau prin intermediari, și schimbă între ele hârtii de valoare, adică înscrisuri care conferă proprietarului lor anumite drepturi bănești.

Titluri mobiliare = titluri financiare

12.1. Acțiunile și obligațiunile

Cunoașteți multe firme organizate sub formă de societăți pe acțiuni și probabil că v-ați întrebat ce sunt acțiunile și ce avantaje are un acționar.

12.1.1. Acțiunea

Acțiunea este un titlu patrimonial care atestă un drept de proprietate asupra unei părți a capitalului social al unei firme.

Acțiunea – titlu de proprietate

Fiecare proprietar primește un număr de acțiuni proporțional cu capitalul bănesc subscris. În calitate de proprietari, acționarii dețin următoarele **drepturi**:

Drepturi patrimoniale:

- dreptul a de primi anual o parte din profitul firmei, numit *dividend*, proporțional cu capitalul bănesc subscris. Dividendul este o mărime variabilă care depinde de profitul înregistrat de firmă și, din această cauză, acțiunile mai sunt numite și *titluri mobiliare cu venit variabil*.

Dividend – parte a profitului net care revine acționarului

- dreptul de a obține o parte din capitalul firmei sau de a suporta o parte din pierderi în cazul în care aceasta este lichidată.

Drepturi sociale:

- dreptul de a participa la hotărârile luate de Adunarea Generală a Acționarilor;
- dreptul de a fi informat cu privire la situația economico-socială a firmei.

Valoare nominală

Formele acțiunilor

Principalele **elemente de identificare** a acțiunilor sunt:

✓ firma emitentă;

✓ valoarea nominală, stabilită în momentul emisiunii și înscrisă pe titlu;

✓ seria, data și anul emiterii etc..

Acțiunile îmbracă mai multe **forme**, iar cele mai răspândite sunt:

• **acțiuni nominative**, care au înscrise pe ele numele posesorilor și pot fi înstrăinate doar prin transcrierea tranzacțiilor în registrul societăților emitente și cu aprobarea celorlalți acționari;

• **acțiuni la purtător**, care nu au înscris pe ele numele proprietarului și au o circulație liberă;

• **acțiuni ordinare**, care dau dreptul la un dividend variabil, în funcție de profit;

• **acțiuni privilegiate**, ce conferă dreptul la dividend fix, indiferent de mărimea profitului;

• **acțiuni preferențiale**, ce conferă deținătorului prioritatea la încasarea dividendelor.

12.1.2. Obligațiunea

Obligațiunea

Obligatar

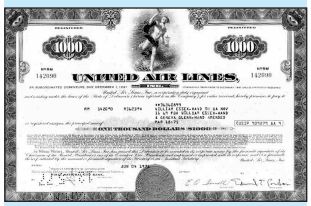
Cupon

Obligațiunea este un titlu de credit asupra societății emitente, care atestă un împrumut pe termen lung, acordat de deținătorul titlului, numit obligatar, emitentului.

Drepturile obligatarului, în calitate de creditor sunt:

• dreptul de a încasa un venit fix, numit dobândă (sau cupon). Acest venit reprezintă pentru firmă un cost, care trebuie suportat chiar dacă nu obține profit.

• dreptul de a primi înapoi, la scadență, suma oferită sub formă de împrumut.



De exemplu, dacă Ioana cumpără o obligațiune emisă de statul român în valoare de 50 u.m., cu scadență peste un an, iar rata dobânzii în momentul emisiunii este de 10%, ea are următoarele drepturi: să primească o dobândă fixă anuală de 5 u.m. ($50 \cdot 0{,}1$) și să primească înapoi peste un an (la scadență) 50 u.m. Randamentul obligațiunii (R) este:

$$R = \frac{dobânda}{curs} \cdot 100 = \frac{5}{50} \cdot 100 = 10\%.$$

Principalii **emiteți** de obligațiuni sunt:

• administrația locală și centrală (obligațiuni municipale), pentru a-și finanța deficitul bugetar.

• întreprinderile publice și băncile (obligațiuni corporative), pentru a-și finanța investițiile.

Formele obligațiunilor

Obligațiunile pot fi:

• **nominale** – pot fi revândute doar emitentului sau pot fi transmise către alte persoane cu acordul lui expres;

• **la purtător** – pot fi revândute în mod liber pe piața financiară.

La fel ca acțiunile, obligațiunile trebuie să cuprindă elemente de identificare ca: numele emitentului, data emiterii, scadența ș.a.

12.2. Formele pieței financiare

Acțiunile și obligațiunile sunt titluri de valoare negociabile, în sensul că se tranzacționează pe piața financiară.

Piața financiară reprezintă piața pe care se întâlnesc cererea și oferta de titluri de valoare și se formează prețul acestora, numit curs.

Piața financiară

Pe această piață au loc tranzacțiile cu active financiare pe termen scurt (1–5 ani) și pe termen lung (peste 5 ani). Piața financiară îmbracă două **forme**:

Formele pieței financiare

a) Piața financiară primară – cuprinde tranzacțiile cu titluri nou emise. Vânzarea pe această piață se realizează prin intermediul instituțiilor financiare (bănci, societăți de intermediere etc.).

b) Piața financiară secundară – cuprinde tranzacțiile cu titluri emise anterior. Funcționarea efectivă a pieței secundare se realizează prin intermediul piețelor organizate: de exemplu, în România, până în ianuarie 2006 existau două instituții: Bursa de Valori București (BVB – o piață de licitație) și Bursa Electronică Rasdaq (BER – o piață de negociere), care, ulterior, au fuzionat.

Curs

Cursul reprezintă prețul la care pot fi vândute sau cumpărate titlurile de valoare. Acesta poate să fie *egal cu valoarea nominală a titlurilor (în cazul pieței financiare primare)* sau *diferit de valoarea nominală (în cazul pieței financiare secundare).*

Bursa de valori

Cea mai importantă formă a pieței financiare secundare este **bursa de valori**, care se apropie de modelul pieței cu concurență perfectă.

Bursa reprezintă o instituție care asigură mecanismele necesare pentru tranzacționarea titlurilor financiare emise în prealabil de agenții economici și aflate în proprietatea altor unități economice decât cele emitente.

În România, cumpărările și vânzările de acțiuni la bursă se fac prin intermediul *Societăților de Servicii de Investiții Financiare* (SSIF sau societăți de intermediere). Toate acțiunile care se vând la bursă în România sunt dematerializate (sunt înregistrate în sisteme electronice) și nu se mai tipăresc pe hârtie.

Avantajele bursei de valori

Avantajele oferite de bursa de valori:

- existența unui singur preț la un moment dat pentru o acțiune;
- reunește în același loc o ofertă diversă, oferă oportunități de plasare a disponibilităților bănești.

La bursa de valori prețul acțiunilor se schimbă permanent, în fiecare zi și chiar în cadrul aceleiași zile, în funcție de operațiunile desfășurate.

Factorii care influențează cursul titlurilor de valoare

Factorii care influențează evoluția cursului titlurilor de valoare sunt:

1. Raportul dintre cererea și oferta de titluri de valoare mobiliare.

2. Evoluția profitului firmei emitente. Dacă firma emitentă înregistrează un nivel mai ridicat al profitului, dividendele primite de acționari vor crește. Din această cauză, cei care dețin acțiuni la firma respectivă vor cere un preț de vânzare mai mare în momentul realizării schimbului, astfel că va crește cursul acțiunilor.

3. Rata dobânzii. O scădere a ratei dobânzii determină o creștere a cursului titlului de valoare. Pentru obligațiuni vom avea:

$$C = \frac{D}{d'}, \qquad (1)$$

unde: D = dobânda, cuponul obligațiunii, d' = rata dobânzii.

4. Informațiile cu privire la activitatea firmei. Dacă firma cotată la bursă încheie un parteneriat cu o altă firmă, iar acest lucru va determina o îmbunătățire a situației economice existente, cursul acțiunilor va crește. În situația inversă, cursul va scădea.

5. Structura cumpărătorilor si vânzătorilor. Dacă o firmă își anunță intenția de a cumpăra 15% din totalul acțiunilor cotate la bursă, atunci va lansa o ofertă publică de cumpărare la un preț mai mare decât cel existent pe piață. De această creștere a cursului acțiunilor vor beneficia toți acționarii firmei. În situația inversă – ofertă publică de vânzare – prețul acțiunilor va scădea.

6. Evoluții conjuncturale – în cazul în care cursul unor acțiuni a scăzut foarte mult, iar investitorii își dau seama că prețul este prea mic, aceștia pot interveni pe piață achiziționând titluri, deci prețul acțiunilor va crește etc.

Operațiunile la bursa de valori
- la vedere
- la termen

Operațiunile la bursa de valori se împart în:

- **operațiuni la vedere** – vânzarea/cumpărarea de acțiuni are loc în momentul tranzacției la cursul existent sau în cel mult două zile lucrătoare;
- **operațiuni la termen** – în momentul încheierii contractului de vânzare-cumpărare cele două părți stabilesc numărul de titluri care vor fi tranzacționate, prețul acestora, și data ulterioară la care va avea loc executarea propriu-zisă a contractului. Operațiunile la termen sunt speculative: una dintre părți câștigă iar cealaltă pierde.

Să presupunem că doi agenți economici: A (vânzătorul) și B (cumpărătorul) încheie un contract de vânzare-cumpărare de acțiuni, pentru un număr de 1000 de acțiuni la curs de 100 u.m., cu termen de predare peste trei luni. Cumpărătorul mizează pe o creștere a cursului, el fiind un speculator „à la hausse”.

Creșterea cursului la 110 u.m. îi va aduce acestuia un câștig de 10 000 u.m.: (110 – 100) · 1000, deoarece achiziționează acțiunile la 100 u.m. Vânzătorul nu deține acțiunile în momentul semnării contractului; el mizează pe scăderea cursului acțiunilor, fiind speculator „à la baisse".

Dacă, pe parcursul celor trei luni, cursul scade, de exemplu, la 90 u.m., acesta va câștiga: (100 – 90) · 1000 = 10 000 u.m. (achiziționează acțiunile la 90 de u.m. și le va vinde la 100 de u.m., conform contractului încheiat între cele două părți).

Principalele **funcții** pe care bursa le îndeplinește în economie pot fi sintetizate astfel:

✓este locul unde se întâlnesc cei care vor să vândă acțiuni cu cei care vor să cumpere acțiunile respective;

✓stimulează investițiile deoarece emitenții de titluri utilizează banii obținuți de pe piață pentru a-și lărgi capacitatea productivă;

✓mobilizează lichiditățile bănești existente în economie;

✓permite dobândirea pachetului acțiunilor de control, prin ofertă publică de cumpărare sau prin achiziționarea treptată a acțiunilor unei firme de către o altă firmă;

✓caracterizează nivelul de dezvoltare al unei economii.

Presa despre…

„Ștacheta după care se măsoară în general performanța bursieră e dată de evoluția diverșilor indici definiți pe piața respectivă. Un indice este o măsură statistică a schimbărilor unui portofoliu semnificativ de acțiuni. […] Pe piața românească (BVB) sunt definiți patru indici: BET, care urmărește acțiunile cele mai capitalizate, BET-C, care conține o medie ponderată a prețului tuturor acțiunilor de pe BVB, BET-FI, indicele societăților de investiții financiare și ROTX, un alt indice al acțiunilor bine capitalizate, definit în colaborare cu bursa din Viena. Pentru mai multe detalii privind modul în care se calculează acești indici, consultați documentele de pe site-ul Bursei de Valori București, www.bvb.ro".

Dan Telu, *Elogiul Pasivității*, în *I & P,* nr.2/2006, pag. 11

▸▸ Funcțiile bursei

Glosar

Brokerul
este o persoană fizică atestată de consiliul bursei de mărfuri si autorizată să negocieze cereri și oferte și să încheie tranzacții exclusive în numele unui membru.

Randamentul unei acțiuni
se calculează conform formulei:

$$\frac{dividend}{curs} \cdot 100.$$

Evaluare

I. Teste grilă

1. Venitul adus de o acțiune se numește:
   a) dividend; c) rentă;
   b) dobândă; d) profit.
2. Când cursul acțiunilor crește:
   a) vânzătorul câștigă; c) cumpărătorul pierde;
   b) cumpărătorul câștigă; d) vânzătorul pierde.
3. Venitul adus de o obligațiune se numește:
   a) dividend; c) rentă;
   b) dobândă; d) profit.
4. Când cursul acțiunilor scade:
   a) vânzătorul câștigă; c) cumpărătorul pierde;
   b) cumpărătorul câștigă; d) vânzătorul pierde.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Acțiunile sunt titluri de proprietate.
2. Obligațiunile sunt titluri de credit.
3. Venitul acțiunii se numește dobândă.
4. Venitul obligațiunii se numește dobândă.

III. Probleme

1. O obligațiune aduce deținătorului său un venit fix de 20 000 u.m. Calculați prețul obligațiunii pe piața financiară în condițiile în care rata dobânzii este 20 %.
   a) 4 000 u.m.; c) 200 000 u.m.;
   b) 100 000 u.m.; d) 140 000 u.m.
2. Doi brokeri, *A*, vânzător și *B*, cumpărător, încheie un contract la termen pentru 1000 de acțiuni la un curs de 100 de euro/acțiune. La scadență cursul este de 90 de euro/acțiune. Cine câștigă și cât?
   a) cumpărătorul 10 000 u.m.; c) cumpărătorul 9 000 u.m.;
   b) vânzătorul 10 000 u.m.; d) vânzătorul 9 000 u.m.
3. Ion cumpără o acțiune cu 100 000 u.m. și o vinde peste 1 an cu 150 000 u.m., iar dividendul pe care îl obține este de 5 000 u.m. Rata rentabilității acțiunii este egală cu:
   a) 55%; c) 10%;
   b) 50% d) 40%.

IV. Adresa de internet a Bursei de Valori București este www.bvb.ro.
Pe baza informațiilor afișate pe acest site pentru perioada 2001–2005, construiți un portofoliu de cinci titluri de valoare care, la o investiție inițială de 100 mil. lei în 2001, să aducă în 2005 un randament mai mare, cel mult egal cu 60%.

13 Piața muncii

Învățând această lecție, veți fi capabili:
- să explicați cererea de muncă și oferta de muncă;
- să înțelegeți de ce salariul trebuie corelat cu productivitatea muncii;
- să calculați salariul net și salariul real.

Mulți dintre dumneavoastră, după absolvire, veți lucra ca salariați. În această calitate, veți fi o mică parte a ofertei de pe piața muncii și veți negocia salariul cu angajatorul. Firma angajatoare este purtătoarea cererii de muncă. Ce sunt cererea de muncă și oferta de muncă? Ce este salariul? De ce productivitatea muncii este atât de importantă în stabilirea mărimii salariului? Răspundeți la aceste întrebări după parcurgerea lecției.

13.1. Cererea de muncă

Cererea de muncă

Cererea de muncă reprezintă nevoia de muncă salariată care se formează în economie într-o anumită perioadă de timp.

Firmele sunt cele care au nevoie de factorul de producție muncă în scopul de a produce bunuri și servicii. Cererea de muncă vine din partea firmelor și se exprimă prin **numărul locurilor de muncă** din economie, indiferent dacă sunt sau nu sunt ocupate.

Cererea de bunuri, salariul și productivitatea muncii, factori determinanți ai cererii de muncă

Cei mai importanți **factori** care influențează cererea de muncă sunt:

– **Cererea de bunuri și servicii de pe piață**: cu cât unitățile economice doresc să consume mai multe bunuri și servicii, cu atât este nevoie de mai multă muncă pentru producerea lor, ceea ce determină creșterea cererii de muncă.

De exemplu, să presupunem că o firmă produce 100 de cămăși pe zi, pe care le vinde cu 50 RON bucata și pentru care cheltuiește 80 de ore de muncă. În condițiile în care un muncitor muncește opt ore, firma va avea nevoie de 10 muncitori pe zi. Dacă cererea de cămăși la nivelul firmei crește la 120 de bucăți, la același nivel al productivității muncii, firma va trebui să consume 96 de ore de muncă, pentru care va avea nevoie de 12 lucrători.

– **Salariul**, care este prețul factorului de producție muncă – cu cât salariul este mai mare, cu atât firmele pot cumpăra mai puțină muncă.

Conform legii cererii, pe care o cunoașteți, între salariu și cererea de muncă relația este invers proporțională.

– **Productivitatea marginală a muncii**, ce reprezintă venitul suplimentar pe care îl aduce firmei fiecare nou lucrător angajat. Salariul este costul suplimentar pe care trebuie să-l suporte firma pentru fiecare nou angajat. Creșterea productivității la același nivel al salariilor echivalează cu îmbunătățirea raportului dintre productivitatea marginală a muncii și salarii. Spus simplu, lucrătorul aduce firmei din ce în ce mai mult, dar primește același salariu sau un salariu mărit, dar cu un procent mai mic decât cel al creșterii productivității. În consecință, firma câștigă tot mai mult cu fiecare nou lucrător angajat, motiv pentru care este stimulată să angajeze mai mulți oameni. O firmă va continua să angajeze lucrători atâta timp cât productivitatea marginală este mai mare decât salariul. Creșterea productivității marginale, la același nivel al salariului, se concretizează în creșterea câștigului firmei pentru fiecare nou lucrător și determină creșterea cererii de muncă.

Numărul optim de angajați, în condițiile unui salariu constant, este atins atunci când W_{mgL} = Salariu.

De exemplu, dacă o firmă își plătește muncitorii în medie cu 400 RON pe lună, iar productivitatea marginală este de 600 RON pe lună, firma câștigă pentru ultimul angajat 200 RON. Dacă productivitatea marginală crește la 800 RON pe lună, câștigul firmei crește și el la 400 RON. În aceste condiții, firma poate decide creșterea salariului ultimului lucrător la 500 RON pe lună, caz în care câștigul său scade la 300 RON, dar rămâne mai mare de 200 RON.

13.2. Oferta de muncă

Oferta de muncă

Oferta de muncă reprezintă cantitatea de muncă pe care o pot depune membrii societății în condiții salariale într-o anumită perioadă de timp.

Oferta de muncă, ofertă derivată din populația activă disponibilă dintr-o țară

Oferta de muncă provine de la populația activă disponibilă dintr-o țară, adică de la cei care doresc și pot să lucreze în schimbul unui venit sub formă de salariu.

Principalii **factori** de care depinde oferta de muncă sunt:

– **Salariul**: cu cât acesta este mai mare, conform bine cunoscutei legi a ofertei, se vor oferi să lucreze mai multe persoane.

– **Preferințele indivizilor referitoare la timpul liber și la timpul de muncă**. Dumneavoastră preferați în general să aveți cât mai mult timp liber pentru odihnă, distracții ș.a. Pe de altă parte, trebuie să munciți pentru a vă pregăti pentru școală. Cu cât alocați mai mult timp pregătirii lecțiilor, cu atât vă rămâne mai puțin timp liber, dar aveți satisfacția unor rezultate școlare mai bune. Timpul liber sacrificat pentru rezultatele școlare bune

reprezintă costul de oportunitate al respectivelor rezultate. Pentru un salariat, timpul liber este costul de oportunitate al salariului obținut prin muncă. De aceea, dacă salariul crește, se accentuează preferința angajaților pentru timpul de muncă și oferta de muncă crește.

Atenție!

Există un anumit prag maxim al salariului dincolo de care orice mărire a acestuia nu mai determină creșterea ofertei de muncă. De exemplu, să presupunem că Dan muncește 12 ore pe zi și primește 2000 RON pe lună. Chiar dacă firma îi va oferi acestuia 3000 RON pe lună, pentru ca el să muncească 15 ore pe zi, este puțin probabil ca Dan să accepte, întrucât nu ar mai avea suficient timp nici măcar să se odihnească.

– **Preferințele sindicatelor pentru salarii mari sau pentru mai multe locuri de muncă.** Dacă sindicatele doresc salarii mari în ramura în care activează, blochează sau îngreunează accesul persoanelor nesindicalizate pe piața muncii din respectiva ramură. Astfel, oferta de muncă scade, ceea ce determină creșterea salariului.

De exemplu, în cazul în care sindicatul cofetarilor vrea salarii mai mari, instituie un examen pentru meseria de cofetar atât de greu încât nici o persoană din afara sindicatului nu îl poate promova. Dacă o parte a cofetarilor se pensionează, oferta de muncă în ramură scade și salariul crește.

– **Demografia**: reducerea sau creșterea populației dintr-o țară determină reducerea sau creșterea ofertei de muncă.

▸▸ Oferta de muncă crește atunci când: venitul obținut din muncă este preferat timpului liber, există libertatea de intrare pe piața muncii, crește populația.

13.3. Salariul

Salariul reprezintă suma de bani plătită factorului de producție muncă pentru activitatea desfășurată în unitatea economică.

▸▸ Salariul

Factorul de producție muncă este achiziționat de pe piața muncii, motiv pentru care salariul este considerat prețul muncii. Pentru firme, salariul reprezintă un cost, iar pentru menaje, salariile reprezintă principalele venituri cu care își finanțează consumul sau din care economisesc.

În practică, salariul îmbracă în principal două **forme**:

a) salariul brut: suma de bani primită de angajat pentru munca depusă;

▸▸ Salariul brut

b) salariul net: se obține prin scăderea din salariul brut a impozitelor pe salarii.

▸▸ Salariul net

Dacă notăm cu S_b salariul brut, cu S_n salariul net și cu I_zS impozitul pe salariu, salariul net se determină astfel:

$$S_n = S_b - I_zS.$$

Să presupunem că Ioana primește lunar de la firmă un salariu brut de 1500 RON. Dacă impozitele aplicate pe salariu sunt de 40% din salariul brut, salariul net care va rămâne Ioanei este:

$$1500 \text{ RON} - 40\% \cdot 1500 \text{ RON} = 900 \text{ RON}.$$

Alături de salariu, multe firme obișnuiesc să-și intereseze angajații prin acordarea unor avantaje suplimentare, cum ar fi: asigurări medicale, asigurări de viață, prime în bani sau în natură ș.a. Aceste avantaje, care îmbracă sau nu formă bănească, sunt grupate sub denumirea de **salariu colectiv**.

Salariul colectiv

În situații deosebite, accidente la locul de muncă, boli profesionale etc. salariații primesc, pe lângă salariul de bază, o sumă de bani care poartă denumirea de **salariu social** și care se acordă numai celor care se confruntă cu aceste dificultăți.

Salariul social

Pentru fiecare dintre noi contează nu numai câți bani avem în buzunar, ci și ceea ce putem cumpăra cu ei.

Salariul nominal

Suma de bani primită de angajat pentru munca depusă poartă numele de salariu nominal.

Salariul real

Cantitatea de bunuri și servicii care poate fi cumpărată cu salariul nominal poartă numele de salariu real.

Salariul real se determină astfel:

$$SR = \frac{SN}{P},$$

unde SR reprezintă salariul real, SN este salariul nominal, iar P este prețul mediu al bunurilor de consum.

De exemplu, Ion primește lunar un salariu de 400 RON; dacă prețul mediu al bunurilor de consum în economie este de 10 RON, el poate cumpăra 400 : 10 = 40 de bunuri de consum, care reprezintă salariul real.

Factorii care influențează mărimea salariului

Factorii cei mai importanți care influențează mărimea salariului sunt:

– **Raportul dintre cererea și oferta de muncă**: în general, într-o economie de piață, prețul muncii se formează liber prin confruntarea cererii cu oferta. Creșterea cererii determină mărirea salariului, pe când creșterea ofertei reduce salariul.

– **Productivitatea marginală a muncii**: așa cum am explicat în prima parte a lecției, creșterea productivității muncii determină creșterea salariului.

– **Intervenția statului pe piața muncii**. Statul intervine cu scopul declarat de a proteja angajații și fixează un *salariu minim pe economie* sub care firmele nu au dreptul să coboare. În aceste condiții, există sectoare în care salariul nu se mai formează liber, ci este fixat de stat.

– **Raportul de forțe de pe piața muncii.** Pe piețele cu sindicate puternice, salariul este mai mare decât pe piețele nesindicalizate. Dimpotrivă, dacă cererea de muncă este concentrată în câteva firme, salariul este mai mic.

Glosar

Câștigul nominal reprezintă venitul total încasat de un salariat (salariul nominal, sporuri, premii etc.).

Câștigul real reprezintă cantitatea de bunuri și servicii care poate fi achiziționată cu câștigul nominal.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Când prețurile cresc mai repede decât salariul nominal, salariul real:
   a) crește; c) nu se modifică;
   b) scade; d) nu există nici o legătură între salariul nominal și salariul real.
2. Creșterea fiscalității pe salarii, neînsoțită de creșterea salariilor brute, determină:
   a) reducerea salariului net; c) creșterea salariului real;
   b) creșterea salariului net; d) nemodificarea salariului net.
3. Dacă cererea de muncă scade și oferta de muncă crește, salariul pe piața muncii înregistrează următoarea evoluție:
   a) crește; c) nu se modifică;
   b) scade; d) crește peste nivelul productivității muncii.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Cererea de muncă se exprimă prin numărul locurilor de muncă libere din economie.
2. Oferta de muncă se află în relație directă cu salariul real.
3. Când cererea de muncă crește, iar oferta de muncă nu se modifică, salariul crește.
4. Când productivitatea muncii crește, cererea de muncă scade.

III. Probleme

1. Andrei primește lunar un salariu brut de 1000 RON. Știind că impozitul pe salariu este de 35%, determinați salariul net.
   a) 750 u.m.; b) 650 u.m.; c) 350 u.m.; d) 800 u.m.
2. În anul 2003, salariul minim pe economie a fost de 2,5 milioane de lei. Dacă în anul 2004 prețurile au crescut în medie cu 10%, iar salariul nominal a crescut cu 5%, cu cât s-a modificat salariul real?
   a) 36,36%; b) 60%; c) 30%; d) –4,54%.

IV. Activitate practică

Pentru a înțelege formarea salariului vă propunem următorul joc.

Presupunem că firma „Vladimir" S.R.L. are nevoie de patru ospătari pentru noul său restaurant de lux deschis în București.

1. Se împarte clasa în patru grupe.
2. Profesorul numește doi elevi/grupă care vor selecta personalul pentru firma Vladimir S.R.L. Restul elevilor vor juca rolul de candidat pentru ocuparea unui post de ospătar.
3. Profesorul comunică elevilor cu rol de angajator banda de fluctuație a salariului în cadrul căreia au voie să negocieze. De asemenea, le comunică numărul maxim de zile de concediu pe care îl pot acorda.
4. Elevii care joacă rolul candidatului se prezintă la interviu, individual, în fața angajatorilor și negociază condițiile de angajare (salariul și zilele de concediu).
5. Fiecare grupă sintetizează rezultatul. Ce salariu există pe piață?
6. Elevii selectați și angajați ca ospătari formează un sindicat și își numesc un reprezentant. Angajatorii formează o organizație patronală și își numesc un reprezentant.
7. Sindicatul revendică mărirea salariului. Negocierea cu reprezentantul organizației patronale se derulează în fața clasei și este mediată de profesor (profesorul reprezintă statul). La ce rezultat ați ajuns?
8. Comparați rezultatele etapei 5, cu cele ale etapei 7. Justificați concluziile.

14 Șomajul

Învățând această lecție, veți fi capabili:

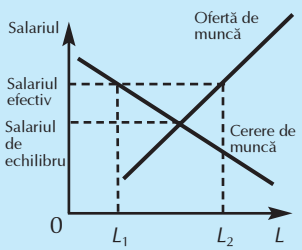
- să explicați ce este șomajul;
- să analizați cauzele și formele șomajului;
- să calculați rata șomajului;
- să înțelegeți politicile de reducere a șomajului.

Șomajul este un fenomen care afectează cu o intensitate mai mare sau mai mică toate țările lumii. De ce se întâmplă așa? Ce este un șomer? Care sunt cauzele șomajului? Cum măsurăm șomajul? Ce drepturi avem dacă devenim șomer? Cum se implică statul în diminuarea șomajului? Să răspundem pe rând la aceste întrebări.

14.1. Ce este șomajul?

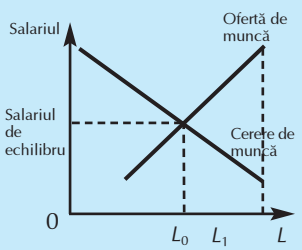
Șomajul este un fenomen economic manifestat pe piața muncii, caracterizat printr-o utilizare parțială a ofertei de muncă.

De cele mai multe ori, șomajul apare pentru că, pe piața muncii, cererea este mai mică decât oferta. Acesta este **șomajul involuntar**: oamenii doresc să lucreze, dar nu există locuri de muncă pentru ei. De exemplu, Andreea dorește să se angajeze ca recepționer într-un hotel, dar nu există locuri de muncă libere în rețeaua hotelieră.



Graficul 14.1. Șomajul involuntar (L_1 - L_2)

Există și situații în care o persoană ar dori să lucreze numai de la un anumit nivel al salariului în sus. Acesta este **șomajul voluntar**. Să spunem că Andreea ar dori să lucreze ca recepționeră numai dacă salariul pe care l-ar primi ar fi mai mare de 500 RON pe lună. În rețeaua hotelieră, să presupunem că salariile recepționerilor variază între 300 RON și 400 RON. Andreea va prefera să stea acasă, pentru că salariul este prea mic în raport cu ceea ce ea își dorește. Existența șomajului voluntar explică de ce șomajul nu este neapărat un dezechilibru



Graficul 14.2. Șomajul voluntar (L_0 - L_1)

pe piața muncii: chiar dacă cererea de muncă este egală cu oferta de muncă, există persoane care nu lucrează pentru că nu sunt mulțumite de mărimea salariului.

În practică, pentru a permite realizarea de comparații internaționale, în toate țările se utilizează definiția șomerului elaborată de Biroul Internațional al Muncii, conform căruia șomerul este persoana care:

– are vârsta prevăzută de lege pentru a lucra;
– nu are un loc de muncă;
– caută un loc de muncă și este disponibil să înceapă lucrul imediat.

Observați că definiția anterioară exclude din rândul șomerilor: persoanele prea tinere sau prea vârstnice pentru a lucra (copiii, tinerii sub șaisprezece ani, pensionarii), persoanele care nu sunt disponibile pentru muncă (de exemplu, tinerii aflați pe băncile școlii) și persoanele care nu-și caută activ un loc de muncă (de exemplu, femeile casnice).

Modalități de analizare a șomajului

Prin prisma caracteristicilor sale, șomajul poate fi analizat ca:

- **nivel** – și îl putem exprima:
  – *absolut:* ca număr de șomeri;
  – *relativ:* ca rată a șomajului ($R_Ș$), care exprimă ponderea șomerilor (S) în populația activă disponibilă (PA):

$$R_S = \frac{S}{PA} \cdot 100.$$

De exemplu, la o populație activă de 15 milioane de persoane și la un număr de șomeri de 3 milioane de persoane, rata șomajului este:

$$R_S = \frac{3}{15} \cdot 100 = 20\%.$$

- **intensitate de manifestare**, având:
  – *șomaj total:* în cazul pierderii locului de muncă;
  – *șomaj parțial:* în cazul diminuării muncii prestate la locul de muncă.
- **durată**: calculată ca perioada dintre momentul pierderii locului de muncă și momentul reangajării;
- **structură**: pe diferite categorii de vârstă, nivel de pregătire, sex etc.

Rata șomajului în România

În perioada 1995–2005, rata șomajului în România se prezenta astfel:

Tabelul 13.1. Rata șomajului în România în perioada 1995–2005 (%)

An	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rata șomajului	10	7,8	7,5	9,3	11,4	11,2	9	10,2	7,6	6,8	5,8

Sursa: www.anofm.ro

14.2. Formele șomajului

După terminarea studiilor, este posibil ca o vreme să fiți șomer. De ce? Sunt mai multe cauze: nu ați avut încă timp să găsiți un loc de muncă sau nu aveți experiență sau economia se află în recesiune ș.a.m.d.

În funcție de cauzele care îl generează, putem sintetiza formele șomajului astfel:

Șomaj friciional

Șomaj friciional – datorat perioadei necesare unei persoane pentru a-și găsi locul de muncă dorit. De exemplu, dacă ne mutăm de la Constanța la București și renunțăm la locul de muncă din Constanța, avem nevoie, să spunem, de trei luni pentru a găsi un loc de muncă în noua localitate. În cele trei luni suntem șomeri.

Șomaj structural

Șomaj structural – care poate avea cauze variate:

– neconcordanța dintre cererea și oferta de locuri de muncă la nivel de industrie. De exemplu, creșterea cererii de muncă în domeniul IT ar putea depăși oferta de muncitori disponibili, pe când oferta de muncă în siderurgie depășește cererea de muncă în acest sector aflat în declin. Cu toate acestea, oțelarii nu vor putea să se angajeze în domeniul IT (aflat în expansiune), deoarece nu au experiența și abilitățile corespunzătoare.

– neconcordanța dintre cererea și oferta de locuri de muncă în diferite regiuni geografice (șomaj regional). De exemplu, în timpul recesiunii din 1981–1982 partea centrală a Statelor Unite a fost afectată de declinul sectorului manufacturier, în timp ce partea de SV a cunoscut o creștere a sectorului tehnologic și al apărării.

– competiția internațională – muncitorii necalificați din țările dezvoltate sunt înlocuiți de muncitorii străini proveniți din țările mai puțin dezvoltate, care acceptă salarii mult mai mici.

Șomaj tehnologic

Șomaj tehnologic – datorat substituirii muncii prin capital. De exemplu, o firmă cumpără un robot industrial și concediază 5 muncitori.

Șomaj ciclic

Șomaj ciclic – datorat perioadelor de recesiune economică, în care afacerile se restrâng și numărul locurilor de muncă scade. De exemplu, să presupunem că scade cererea de autoturisme Dacia în România, din cauza reducerii veniturilor populației. Firma Renault–Dacia va produce mai puține autoturisme și va concedia o parte din angajați.

Șomaj tehnic

Șomaj tehnic – datorat întreruperii procesului tehnic de producție ca urmare a unor evenimente accidentale, cum ar fi: lipsa comenzilor, întârzieri cu furnizarea materiilor prime ș.a. De exemplu, Andrei nu lucrează două săptămâni în fabrica de confecții pentru că nu există comenzi.

Șomaj sezonier – datorat succesiunii anotimpurilor. De exemplu, o parte din persoanele care lucrează vara ca salvamari în Constanța, iarna sunt șomeri.

Șomaj sezonier

Șomaj involuntar – determinat de rigiditatea salariilor la scădere, ceea ce conduce la o cerere mai mică decât oferta pe piața muncii. De exemplu, atunci când oferta de muncă crește, prin intrarea unei noi generații de absolvenți pe piața muncii, salariul de echilibru ar trebui să scadă. Există mai multe motive pentru care salariul nu scade, cum ar fi: caracterul său de venit stabilit pe bază de contract, productivitatea muncii, gradul redus de mobilitate a forței de muncă ș.a. Pentru că salariul este rigid, pe piața muncii apare dezechilibrul concretizat într-o ofertă de muncă superioară cererii.

Șomaj involuntar

Șomaj voluntar – care are două cauze principale:

– refuzul persoanelor apte de muncă de a se angaja la nivelul salariului de pe piață. Acest salariu este considerat prea mic în raport cu avantajele pe care le oferă statutul de persoană neocupată. De exemplu, o femeie casnică refuză să se angajeze pentru un salariu de 600 RON, dacă o bonă pentru copii o costă 700 RON.

Șomaj voluntar

– negocierile sindicale. Sindicatele urmăresc două obiective conflictuale: mai multe locuri de muncă și salarii mai mari. Dar întreprinzătorii acceptă să plătească salarii mai mari numai dacă productivitatea muncii crește. Dacă W_L crește, firmele vor avea nevoie de lucrători mai puțini, cererea de muncă scade și șomajul crește. Șomajul rezultat este involuntar pentru individ, dar voluntar pentru sindicat. De exemplu, o firmă acceptă revendicările unui sindicat de mărire cu 10% a salariului, dacă sindicatul acceptă concedierea a 2% dintre membrii săi. Cei 2% sunt șomeri voluntari pentru sindicat.

În orice țară și în orice perioadă de timp, formele șomajului coexistă, ceea ce diferă, de la un stat la altul, fiind modalitățile de manifestare ale acestui fenomen: amploare, durată ș.a.

14.3. Cum se implică statul în combaterea șomajului?

Efectele șomajului pot fi:

- **Efecte economice**, manifestate prin:
  - reducerea PIB-ului, deoarece se pierde producția care ar fi fost realizată de șomeri;
  - creșterea cheltuielilor cu protecția socială;
  - reducerea eficienței forței de muncă, mai ales în cazul șomajului de lungă durată;
  - reducerea veniturilor individuale etc.

Efectele economice ale șomajului

- **Efecte sociale**, manifestate prin:
  - creșterea criminalității, sinuciderilor etc.
  - stări depresive, excludere din societate etc.

Efectele sociale ale șomajului

Măsuri de protecție a șomerilor

De aceea, statul intervine asupra șomajului prin două categorii de măsuri, și anume:

a) Măsuri de protecție a șomerilor, al căror scop principal este asigurarea unui venit minim necesar existenței. În România, persoanele afectate de șomaj beneficiază de următoarele ajutoare din partea guvernului:

– **indemnizația de șomaj** – reprezintă 75% din salariul minim brut pe economie. Indemnizația se acordă pe șase, nouă sau douăsprezece luni, în funcție de perioada pentru care s-a cotizat la fondul de șomaj;

– **alocația de sprijin** – reprezintă 40% din salariul minim brut pe economie și se acordă încă optsprezece luni după expirarea perioadei de acordare a indemnizației de șomaj;

– **plățile compensatorii** – valoarea acestora variază de la o unitate economică la alta și se acordă persoanelor disponibilizate în urma unor concedieri colective.

Măsuri de reducere a șomajului

b) Măsuri de reducere a șomajului, care urmăresc diminuarea acestui fenomen prin acțiuni asupra ofertei și cererii de muncă.

Principalele măsuri care vizează **oferta de muncă** sunt:

1. **programe de recalificare și reconversie profesională**;
2. **programe de consiliere și asistență privind orientarea și reorientarea profesională**;
3. **măsuri de stimulare a reîncadrării în muncă**, precum: prime de mobilitate teritorială și prime de instalare pentru persoanele care își schimbă domiciliul.

Măsurile care au în vedere **cererea de muncă** cuprind:

1. **facilități acordate firmelor** care angajează șomeri, cum ar fi, în România: reducerea impozitării, condiții mai avantajoase la creditele contractate, suportarea de către stat a unei părți din salariile șomerilor recent angajați ș.a.;
2. **sprijinul public pentru dezvoltarea afacerilor**: comenzi de stat, facilități fiscale, ajutoare pentru producție ș.a.;
3. **crearea unui mediu favorabil afacerilor**.

Măsurile de ameliorare și reducere a șomajului pot avea rezultate pe termen lung doar în condițiile funcționării eficiente a economiei în ansamblul său.

Glosar

Șomajul natural reprezintă acel nivel al șomajului considerat normal și acceptat într-o economie pentru o funcționare eficientă a acesteia. Șomajul natural este format din șomajul voluntar, șomajul friccional și șomajul structural.

Rata naturală a șomajului este acea rată care corespunde funcționării normale și eficiente a pieței muncii.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Șomajul determinat de perioada de timp necesară pentru a găsi un loc de muncă se numește:
   a) șomaj tehnic; c) șomaj involuntar;
   b) șomaj friciional; d) șomaj sezonier.
2. Când cererea de muncă crește și oferta de muncă nu se modifică, șomajul:
   a) crește; c) nu se modifică;
   b) scade; d) șomajul nu depinde de modificările înregistrate de cererea și oferta de muncă
3. În condițiile în care pe piața muncii cererea și oferta de muncă sunt egale:
   a) nu există șomaj; c) există șomaj de echilibru;
   b) există doar șomaj involuntar; d) șomajul are un nivel minim.
4. Între șomaj și PIB există o relație:
   a) pozitivă, deoarece cei care intră în șomaj sunt salariații cu productivitate redusă;
   b) negativă, deoarece se pierde producția care ar fi fost realizată de șomeri;
   c) pozitivă, deoarece se reduce munca la negru;
   d) nu există nici o relație;

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Șomajul este un fenomen specific economiilor în curs de dezvoltare.
2. În economia de piață statul nu intervine direct pentru reducerea șomajului.
3. Șomajul tehnologic se datorează modernizărilor echipamentelor și înlocuirii muncii cu capitalul.
4. O economie care funcționează eficient are o rată a șomajului nulă.

III. Probleme

1. Populația totală a unei țări este de 22 de milioane de locuitori, din care populația ocupată reprezintă 50%. Cunoscând că cinci milioane de locuitori nu au vârsta legală pentru a munci, un milion au vârsta de muncă, dar sunt inapți, iar două milioane nu doresc să lucreze și nu caută în mod activ un loc de muncă, determinați numărul șomerilor.
2. Populația totală a unei țări este de 30 de milioane de locuitori, din care populația activă disponibilă reprezintă 70%. Știind că persoanele de vârstă și apte de muncă, disponibile pentru a muncii și care caută în mod activ un loc de muncă reprezintă două milioane de persoane, să se determine rata șomajului.

IV. Completați următoarele fraze:

1. Șomajul este un fenomen economic manifestat pe piața ....., caracterizat printr-o utilizare parțială a ..... de muncă.
2. Șomajul ..... este datorat perioadelor de recesiune economică, în care afacerile se restrâng și ..... numărul locurilor de muncă.
3. Șomajul ..... este datorat succesiunii anotimpurilor.
4. Cea mai importantă măsură de protecție a șomerilor este .....

15 Venitul, consumul și investițiile

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să înțelegeți conținutul indicatorilor macroeconomici și relațiile dintre aceștia;
- să evidențiați rolul investițiilor în economie;
- să înțelegeți conceptul de echilibru economic pe diferite piețe;
- să rezolvați aplicații practice privind calculul unor indicatori studiați în această lecție.

De multe ori, fiecare dintre noi suntem tentați să apreciem economic o persoană după mărimea **venitului** său și direcțiile lui de utilizare. Dacă voi reușiți să nu **cheltuiți** întregul venit disponibil într-o perioadă dată, veți fi apreciați că sunteți chibzuiți, cumpătați, căci ați **economisit** banii. Cu ce scop? Pentru a beneficia de diferite avantaje în viitor de pe urma **economiilor** făcute, de exemplu: să cumpărați un telefon mobil, să inițiați o afacere după terminarea liceului, să încasați dobânzi la depozitele bancare deschise, să cumpărați valută pentru a merge într-o excursie în străinătate etc.

15.1. Indicatorii macroeconomici

Indicatorii economici agregați

Locul pe care-l ocupă economia unei țări în economia mondială este reflectat de **indicatorii macroeconomici**, de tipul: PGB, PIB, PIN, PNB, PNN, VN, venit personal, venit disponibil etc. Ei se numesc și **agregați**, deoarece se calculează prin însumarea **produselor finale** la nivel micro și mezoeconomic, adică a valorii bunurilor economice produse și destinate satisfacerii nevoilor finale, individuale și colective.

Indicatorii macroeconomici se exprimă în următoarele tipuri de prețuri:

- **prețurile pieței** (P_p), suportate de consumatori pentru achiziționarea bunurilor economice necesare;
- **prețurile factorilor** (P_f), suportate de producători pentru procurarea factorilor de producție necesari:

$$P_p = P_f + I_{zin} \quad \text{și} \quad I_{zin} = I_{zit} - S_v$$

unde: $I_{zin/zit}$ = impozite indirecte nete/totale;

S_v = subvenții de exploatare acordate de stat firmelor.

• **prețuri nominale** (curente, de piață), influențate de fenomenele inflaționiste;

• **prețuri reale** (constante), neinfluențate de fenomenele inflaționiste.

În raport cu anumite criterii, indicatorilor macroeconomici li se conferă diferite atribute, cum ar fi:

a) după apartenența național-statală a agenților economici și după teritoriul pe care își desfășoară activitatea se remarcă: indicatori **interni** (includ rezultatele agenților economici naționali și străini pe teritoriul național) și indicatori **naționali** (evidențiază rezultatele agenților economici naționali indiferent de teritoriul pe care își desfășoară activitatea, în țară sau în străinătate);

b) după elementele componente distingem: indicatori **bruți** (includ în calculul lor amortizarea) și indicatori **neți** (exclud amortizarea din calculul lor).

Principalii indicatori macroeconomici sunt:

1. Produsul intern brut (PIB): $PIB = PGB - CI$,

unde: PGB = produsul global brut;

CI = consumul intermediar.

Ce reflectă cei trei indicatori?

PIB reflectă valoarea tuturor bunurilor economice finale produse în interiorul unei țări, într-o perioadă determinată de timp, de regulă un an.

PGB reflectă valoarea totală a bunurilor economice obținute într-o țară, de regulă într-un an.

CI exprimă valoarea bunurilor economice, cu excepția consumului de capital fix, utilizate pentru a produce alte bunuri.

După destinația bunurilor economice finale incluse în PIB, acesta are următoarea structură:

$$PIB = C_P + C_G + I_B + E_{xn} = C_F + I_B + E_{xn},$$

unde: C_P = consum privat; C_G = consum guvernamental; I_B = investiția brută (suma dintre investiția netă și cea de înlocuire sau variația stocului de capital circulant și formarea brută a capitalului fix);

E_{xn} = export net (diferența dintre valoarea exportului și a importului);

C_F = consum final al menajelor și administrațiilor.

2. Produsul intern net (PIN): $PIN = PIB - A$,

unde: A = amortizarea capitalului fix.

PIN reflectă valoarea netă a bunurilor economice finale produse într-o țară, de regulă într-un an.

3. Produsul național brut (PNB): $PNB = PIB \pm S_{REI}$,

unde: S_{REI} = soldul relațiilor economice internaționale (diferența dintre rezultatele finale brute ale agenților economici naționali în străinătate și cele ale agenților economici străini pe plan național).

▸▸ Produs intern brut – suma valorilor adăugate dintr-o economie

▸▸ Produs global brut

▸▸ Consum intermediar

$$\text{Deflator PIB} = \frac{\text{PIB nominal}}{\text{PIB real}} \cdot 100$$

▸▸ Produs intern net

▸▸ Produs național brut

PNB reflectă valoarea de piață a bunurilor economice finale produse de agenții economici naționali indiferent de teritoriul pe care își desfășoară activitatea, de regulă într-un an.

Produs național net

4. Produsul național net (PNN): $PNN = PNB - A$.

PNN reflectă valoarea netă a bunurilor economice finale produse de agenții economici naționali pe teritoriul țării și în afara ei, de regulă într-un an.

PNN în formula anterioară este exprimat în prețurile pieței. Ca orice indicator macroeconomic, el se exprimă și în prețurile factorilor, situație în care îi spunem **venit național** (VN):

Venit național

$$VN = PNN_{pf} = PNN_{pp} - I_{zin}.$$

Venitul național, ca sursă principală de plată a posesorilor factorilor de producție se numește **venit național creat** (VN_C):

$$VN_C = \Sigma\ (S + Pr + Dn + R)$$

unde: S = salarii; Pr = profituri; Dn = dobânzi nete; R = renta.

Dacă venitul național creat este corectat cu soldul transferurilor cu străinătatea ale unei țări (S_{TS}) se obține **venitul național disponibil** (VN_D):

Venit național disponibil

$$VN_D = VN_C \pm S_{TS}.$$

Sigur că vă puneți întrebarea: *care este legătura dintre VN_D și venitul populației încasat pentru contribuția adusă la realizarea activității economice?*

Venitul ce revine populației îmbracă două forme: **venit personal** (V_P), reprezentat de veniturile curente ce revin menajelor din muncă, proprietate, transferuri de la buget și firme etc. și **venit disponibil** (V_D), reprezentat de venitul net ce rămâne la dispoziția populației pentru acoperirea cheltuielilor de consum și pentru economii:

Venit personal

Venit disponibil

$$V_P = VN_D - V_{cas} + V_T \text{ și } V_D = V_P - I_{zd},$$

unde: V_{cas} = venituri cuvenite altor sectoare;

V_T = venituri din transferuri de la buget și firme (burse, alocații, pensii, prime etc.);

I_{zd} = impozite și taxe directe.

15.2. Venitul, cheltuielile de consum, economiile și investițiile

Pentru că venitul disponibil este venitul pe care îl alocă indivizii consumului (cheltuielilor de consum, C) și economisirii (economiilor, E), el se prezintă, simultan, și sub forma: $V_D = C + E$, iar dacă sporesc veniturile (ΔV) oamenii au tendința de a crește cheltuielile de consum (ΔC) și economiile (ΔE) $\Rightarrow$ $\Delta V_D = \Delta C + \Delta E$.

Ce reflectă cele două componente ale venitului disponibil?

Cheltuielile de consum

Cheltuielile de consum reflectă partea din venitul național sau disponibil utilizată de agenții economici (menaje și administrații) pentru satisfacerea nevoilor finale, individuale și colective.

Economiile reprezintă excedentul de venit peste cheltuielile de consum.

Agenții economici economisesc o parte din venit pentru a-l plasa pe diferite piețe (ale factorilor de producție, monetare, ale capitalurilor, valutară etc.) în condiții de eficiență cât mai mare.

Relațiile ce se formează între venitul disponibil, pe de o parte, și cheltuielile de consum ale populației și economiile, pe de altă parte, au fost studiate de economistul englez J.M. Keynes și sunt evidențiate în schema următoare:

Venitul și cheltuielile de consum	Venitul și economiile
• $C = V_D - E$	• $E = V_D - C$
• Rata (înclinația) medie a consumului ($\bar{c}$): $\bar{c} = \frac{C}{V_D} \cdot 100$	• Rata (înclinația) medie a economiilor ($\bar{e}$): $\bar{e} = \frac{E}{V_D} \cdot 100$
• Rata (înclinația) marginală spre consum (c'): $c' = \frac{\Delta C}{\Delta V_D}$	• Rata (înclinația) marginală spre economii (e'): $e' = \frac{\Delta E}{\Delta V_D}$
$\Rightarrow \bar{c} + \bar{e} = 1(100\%)$ și $c' + e' = 1$	

Legea psihologică fundamentală a lui J.M. Keynes privind înclinația spre consum și economisire:

Sporirea venitului (ΔV_D) determină creșterea consumului (ΔC) și a economiilor (ΔE) respectând corelațiile:

$\Delta\%E > \Delta\%V_D > \Delta\%C$ sau $\Delta\%V_D > \Delta\%C$ și $\Delta\%V_D < \Delta\%E$.

Ce-i determină pe indivizi să sporească cheltuielile de consum și economiile când venitul crește? Există două categorii de factori (mobiluri) care îi influențează: obiectivi și subiectivi.

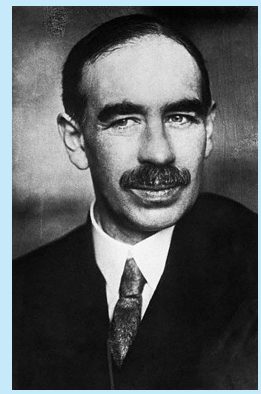
Factorii obiectivi vizează: veniturile reale disponibile, politica fiscală, modificarea așteptărilor privind raportul dintre venitul actual și cel viitor, modificarea așteptărilor privind raportul dintre cheltuielile de consum actuale și viitoare, creditul de consum etc.

Factorii subiectivi de natură psihologică, determinați de obiceiuri, tradiții se referă la: dorința de a crea rezerve pentru situații neprevăzute, pentru bătrânețe, senzația de independență și de libertate în mișcare datorită existenței unei sume economisite, dorința de a beneficia de dobânzi și de alte avantaje sau de a realiza afaceri în viitor, nevoia de ridicare a standardului de viață, dorința de a lăsa moștenire, zgârcenia etc.

Economiile agenților economici reprezintă sursa investițiilor curente. Deși în realitate sunt două mărimi distincte, teoretic, la nivel macroeconomic, într-o economie închisă, în care statul nu intervine, economiile (E) sunt egale cu investițiile (I):

$$\Rightarrow V_D = C + I \text{ și } \Delta V_D = \Delta C + \Delta I.$$

Economiile



John Maynard Keynes (1883–1946)

În 1936 a publicat celebra lucrare *Teoria folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, care a schimbat modul de gândire al economiștilor secolului al XX-lea. Keynes considera că cererea de monedă depinde de nivelul venitului și al ratei dobânzii, iar statul trebuie să intervină în economie pentru a restabili echilibrul prin intermediul politicilor monetare și bugetare.

Într-o economie închisă, economiile sunt egale cu investițiile ($E = I$).

Investițiile

Ce sunt investițiile în sens economic?

Investițiile reprezintă partea din venitul disponibil cheltuită pentru achiziționarea bunurilor de capital în scopul formării și creșterii dimensiunilor capitalului existent, precum și modernizării lui.

După destinațiile părții din venit alocate investițiilor distingem:

– **investițiile nete** (I_N) – care contribuie la formarea netă a capitalului, adică la sporirea volumului capitalului fix și a stocurilor de capital circulant;

– **investițiile de înlocuire** ($I_Î$) – sursa lor fiind amortizarea, sunt destinate înlocuirii capitalului fix scos din funcțiune datorită uzurii sale.

Suma investițiilor nete și de înlocuire o constituie **investițiile brute** (I_B), care contribuie la formarea brută a capitalului, adică la înlocuirea capitalului fix uzat și la sporirea și modernizarea capitalului tehnic existent:

$$I_B = I_N + I_Î.$$

Multiplicatorul investițiilor

Influența investițiilor asupra creșterii mărimii producției, venitului, consumului, economiilor viitoare este evidențiată de indicatorul **multiplicatorul investițiilor** (K). El reflectă cu cât sporește venitul disponibil (ΔV_D) în viitor la creșterea cu o unitate a investițiilor (ΔI), respectiv de câte ori se vor multiplica investițiile:

$$K = \frac{\Delta V_D}{\Delta I} \text{ sau } \Delta V_D = K \cdot \Delta I.$$

Între multiplicatorul investițiilor, înclinația marginală spre consum și spre economii există o strânsă interdependență, care poate fi pusă în evidență matematic astfel:

$$K = \frac{1}{e'} \text{ sau } K = \frac{1}{1 - c'}.$$

Factorii determinanți ai investițiilor

Investițiile se află sub influența unei multitudini de **factori**, cum ar fi: volumul venitului și al economiilor, evoluția cererii de bunuri economice, rata dobânzii, rata rentabilității firmei, așteptările întreprinzătorilor privind creșterea profitului etc.

Creșterea investițiilor are efecte directe atât la nivelul fiecărui agent economic (creșterea numărului locurilor de muncă și modernizarea acestora și a tehnologiei de fabricație, sporirea productivității, a ofertei și a veniturilor, îmbunătățirea condițiilor de muncă etc.), cât și la nivelul economiei naționale (reducerea șomajului și a inflației, promovarea progresului tehnic, creșterea economică, ridicarea calității vieții etc.).

15.3. Echilibrul macroeconomic

Conform legii generale a cererii și a ofertei, orice tip de piață tinde spre echilibru când există compatibilitatea deciziilor și intereselor participanților la schimb (maximizarea satisfacției și maximizarea profitului).

Ca stare proprie oricărui tip de piață (a bunurilor economice, a muncii, monetară etc.), echilibrul economic semnifică o corelație, o concordanță între cerere și ofertă. El nu exclude și eventualele diferențe, neconcordanțe, decalaje, în limite raționale economic, între laturile pieței – care sunt de fapt premise, impulsuri pentru o dezvoltare viitoare. Realitatea economică demonstrează că echilibrul este **întâmplător** și **temporar**, el asigurându-se prin corelarea mecanismelor spontane ale pieței cu intervenția statului în diminuarea efectelor negative ale unor dezechilibre economice de tipul crizelor economice, șomajului, inflației etc.

Echilibrul economic este starea spre care tinde piața națională în ansamblul ei, precum și diferitele piețe (a bunurilor economice, monetară, a muncii etc.), caracterizată prin egalitatea dintre cerere și ofertă sau prin existența unor diferențe nesemnificative dintre ele – pentru a nu genera dificultăți economice și sociale grave.

Echilibrul economic intern:
- cerere de bunuri = ofertă de bunuri
- cerere de monedă = ofertă de monedă
- cerere de muncă = ofertă de muncă

În funcție de nivelul de manifestare, echilibrul economic poate fi:

– **echilibru economic general**, manifestat pe ansamblul economiei, situație a unor piețe interdependente caracterizate prin inexistența excesului de cerere sau de ofertă;

– **echilibru economic parțial**, manifestat la nivelul unei piețe, stare de echilibru spre care tind cererea și oferta pe diverse piețe.

Condițiile teoretice de echilibru:

- **Echilibrul macroeconomic pe piața bunurilor economice**:

Echilibrul pe piața bunurilor

$$C_A = O_A$$

unde: C_A = cererea agregată (globală);
O_A = oferta agregată (globală).

Cererea agregată exprimă ansamblul bunurilor și serviciilor pe care consumatorii, firmele, guvernul și străinătatea doresc și pot să le achiziționeze în funcție de prețul mediu din economie într-o anumită perioadă de timp. Aceasta exprimă valoarea cheltuielilor globale, în funcție de nivelul mediu al prețurilor:

$$C_A = C + C_G + I_B + E_{xn}.$$

Oferta agregată exprimă producția totală de bunuri și servicii pe care firmele doresc și pot să o realizeze în funcție de nivelul mediu al prețurilor din economie de-a lungul unei anumite perioade de timp:

$$O_A = PIB.$$

- **Echilibrul pe piața monetară** se realizează când oferta de monedă ($M \cdot V$) este egală cu cererea de monedă ($P \cdot Q$):

Echilibrul pe piața monetară

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

unde: M = masa monetară;
V = viteza de rotație a banilor;
P = nivelul general al prețurilor;
Q = volumul global al tranzacțiilor pe piață.

Echilibrul pe piața muncii

• **Echilibrul pe piața muncii** se realizează când oferta de muncă (O_L), derivată din populația activă disponibilă, este egală cu cererea de muncă (C_L), evidențiată de numărul locurilor de muncă salariate:

$$O_L = C_L.$$

Condițiile teoretice de echilibru pe piața bunurilor se realizează în realitate ca tendință, „în mare", economia trecând prin **stări de dezechilibre**, de diferite proporții, sub forma unei **stări de presiune** – când piața este plină de mărfuri (oferta de bunuri este mai mare decât cererea) – sau a unei **stări de absorbție**, când cererea este mai mare decât oferta.

Pe piața monetară, dezechilibrul îmbracă două forme:

– **inflația**, când cererea de monedă < oferta de monedă, iar prețurile cresc;

– **deflația**, când cererea de monedă > oferta de monedă, iar prețurile scad.

Piața muncii este în dezechilibru atunci când cererea de muncă este mai mică decât oferta de muncă și se manifestă șomajul. În cazuri rare apare situația inversă, penuria de forță de muncă, dacă cererea de muncă este mai mare decât oferta de muncă.

În relațiile economice internaționale, așa cum vom învăța în lecția 18, dezechilibrul îmbracă forma excedentului sau deficitului balanței comerciale și/sau balanței de plăți.

Când dezechilibrele sunt accentuate apar fenomene negative cu implicații asupra fiecărui agent economic și la nivelul economiei naționale, ceea ce impune, pentru a fi soluționate, acțiuni conjugate din partea puterii publice, dar și a subiecților vieții economice.

Glosar

Bunurile finale
sunt bunurile economice destinate consumului final, din care nu se mai obțin alte bunuri și servicii.

Funcția consumului
reflectă relația dintre venit și cheltuielile de consum. De exemplu:
$C = f(V_D)$ sau
$C = c' \cdot V_D$.

Funcția economiilor
reflectă relația dintre venit și economii. De exemplu:
$E = f(V_D)$ sau
$E = e' \cdot V_D$.

Presa despre...

„România a consemnat un Produs Intern Brut de 98,5 miliarde dolari, plasându-se pe locul 49 în topul celor mai mari 162 de economii la nivel mondial, potrivit datelor Băncii Mondiale. Bulgaria, situată pe locul 73 în topul BM, a obținut un PIB de 26,6 miliarde dolari, la 7,7 milioane locuitori. Dintre statele din regiune, cele mai bune rezultate au fost obținute de Rusia, cu un PIB de 763,7 miliarde dolari si o populație de 143,1 milioane de persoane, urmată de Polonia (PIB de 299,1 miliarde dolari și 38,1 milioane locuitori), Cehia (PIB de 122,3 miliarde dolari și 10,1 milioane locuitori) și Ungaria (PIB de 109,1 miliarde dolari și 10 milioane locuitori)."

Oana Dinu, *România, locul 49 în lume în clasamentul PIB*, în *Ziarul Financiar* din 4 iulie 2006

Evaluare

I. Teste grilă

1. PIB include:
   a) amortizarea;
   b) consumul productiv de materii prime;
   c) bunurile economice destinate autoconsumului;
   d) comerțul cu droguri.
2. Consumul este o mărime invers proporțională cu:
   a) mărimea venitului; c) nivelul dezvoltării societății;
   b) politica fiscală; d) numărul populației.
3. Reprezintă investiții în sens economic:
   a) cumpărarea unei case;
   b) achiziționarea de acțiuni la bursă;
   c) cumpărarea unui teren;
   d) achiziționarea de utilaje necesare producției.
4. Consumul intermediar este inclus în:
   a) PIB; c) PNB; b) PGB; d) PIN.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Multiplicatorul investițiilor este invers proporțional cu înclinația marginală spre economii;
2. Când venitul depășește cheltuielile de consum există fenomenul de dezeconomisire.
3. Un factor subiectiv care influențează cheltuielile de consum este politica fiscală;
4. Prețurile curente de piață sunt influențate de fenomenele inflaționiste.

III. Probleme

1. În condițiile unei rate a inflației de 25%, PIB crește cu 50%. Dacă $PIB_{r(0)}$ este de 80000 u.m, $PIB_{r(1)}$ este de:
   a) 96000 u.m; c) 60000 u.m.; b) 66000 u.m.; d) 90000 u.m.
2. VN = 1100 u.m., E_{xn} = 20 u.m., C_f = 200 u.m., S_{REI} = 0, I_{zin} = 30 u.m., iar investițiile de înlocuire sunt = 50 u.m. Investițiile nete (I_N) sunt de:
   a) 960 u.m.; c) 910 u.m.; b) 1350 u.m.; d) 1310 u.m.
3. Venitul personal este de 800 u.m, iar impozitul pe venitul personal este de 200 u.m. Dacă s-au economisit 200 u.m., rata medie a consumului este de:
   a) 2/3; c) 1/4; b) 3/2; d) 1/2.
4. Venitul sporește cu 5000 u.m., iar cheltuielile de consum cresc de 1,5 ori, ajungând în t_1, la nivelul de 6000 u.m. Multiplicatorul investițiilor este de:
   a) 1/7; c) 5/3; b) 7; d) 3.

IV. Excedentul de venit peste cheltuieliile de consum este reprezentat de economii pe care agenții economici le investesc.

1. Enuntați legea psihologică fundamentală a lui J.M. Keynes și construiți, pe baza unor date ipotetice, un exemplu care să verifice această lege.
2. Plecând de la modul lor de calcul, reflectați relația matematică dintre înclinația marginală spre consum, înclinația marginală spre economii și multiplicatorul investițiilor.
3. Enumerați doi factori care influențează investițiile și explicați sensul lor de influență.

16 Creștere și dezvoltare economică. Ciclicitatea în economie

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să răspundeți la întrebarea: ce reprezintă creșterea și dezvoltarea economică;
- să identificați sursele ce stau la baza creșterii economice;
- să analizați creșterea economică din perspectiva costurilor și a beneficiilor acesteia;
- să înțelegeți importanța dezvoltării economice durabile;
- să analizați fluctuațiile economice ciclice.

Creșterea economică este, fără îndoială, un fenomen dezirabil. Dar ce determină formarea acesteia? Care sunt modalitățile prin care o țară poate să înregistreze creștere economică susținută? Ce presupune dezvoltarea economică? Veți afla răspunsul la aceste întrebări parcurgând următoarea lecție.

16.1. Creșterea economică

Creșterea economică

Creșterea economică reprezintă o expansiune pe termen lung a potențialului productiv al unei țări.

Creșterea pe termen scurt este măsurată ca o modificare procentuală anuală a producției naționale în termeni reali. Astfel, putem măsura creșterea economică cu ajutorul a doi indicatori principali:

- **creșterea reală a produsului intern brut (PIB);**
- **creșterea reală a PIB pe locuitor.**

Ca indicatori mai pot fi folosiți și PIN, PNB sau venitul național etc.

Tipuri de creștere economică

În funcție de relația existentă între dinamica PIB și dinamica populației, distingem:

- **creștere economică pozitivă** – când raportul PIB/locuitor înregistrează o tendință de creștere;
- **creștere economică negativă** (declin economic) – când raportul PIB/locuitor înregistrează o tendință de scădere;

• **creștere economică zero** – când raportul PIB/locuitor se menține constant.

În România, în perioada 1996–2005, creșterea economică exprimată prin ritmul de creștere al PIB real se prezintă astfel:

Tabelul 16.1. Creșterea PIB real în România 1996–2005

An	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ritm PIB	3,9	-6,1	-4,8	-1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,3	4,1

Sursa: www.bnro.ro

Creșterea economică în România

În general, economiile țărilor au o tendință de creștere, dar, pentru ca această tendință să se poată manifesta, trebuie asigurate anumite condiții favorabile fenomenului. Creșterea economică depinde de o extindere semnificativă a resurselor de care dispune o țară. Cu cât cantitatea și calitatea acestor resurse sunt mai ridicate, cu atât țara are un potențial mai ridicat de creștere. Astfel, sursele creșterii economice includ:

Sursele creșterii economice

• **resursele naturale**: pământul, apa, resursele minerale etc.;

• **resursele umane**: forța de muncă, nivelul educațional al populației, stocul de cunoștințe, abilitățile etc.;

• **capitalul**: materiile prime, instalațiile industriale, infrastructura etc.;

• **progresul tehnologic**.

Dacă o economie dispune de o cantitate suficientă de resurse, aceasta deține un potențial ridicat de creștere. Totuși, simpla existență a resurselor naturale nu este suficientă. Astfel, în categoria surselor de creștere economică includem și resursele umane, precum și capitalul. O cantitate mai mare de capital conduce la un nivel mai ridicat al producției, iar acesta conduce la creștere economică. Stocul de capital se mărește prin intermediul investițiilor, astfel încât nivelul investițional poate fi considerat unul dintre principalii factori care influențează nivelul viitor al creșterii economice. Progresul tehnologic este considerat o altă sursă a creșterii economice. Acesta are o importanță deosebită, deoarece face posibilă realizarea unei producții mai mari folosind aceeași cantitate de resurse (factori de producție), ridicând nivelul potențial al rezultatelor unei țări. Rapiditatea schimbărilor tehnologice va depinde de cunoștințele științifice ale unei țări, de calitatea învățământului și de procentul din PIB alocat activității de cercetare-dezvoltare.

Forme ale creșterii economice

În funcție de modalitatea în care aceste resurse influențează creșterea economică, distingem:

• **creștere economică extensivă** – bazată pe aportul preponderent cantitativ al factorilor de producție;

• **creștere economică intensivă** – bazată pe aportul preponderent calitativ al factorilor de producție.

Beneficiile creșterii economice

Creșterea economică poate fi privită prin prisma beneficiilor și costurilor pe care le generează. În cadrul beneficiilor amintim:

- creșterea standardelor de viață;
- crearea de noi locuri de muncă (pe termen lung);
- creșterea investițiilor în capital;
- creșterea veniturilor bugetare necesare procesului educațional, asigurării sănătății și susținerii programelor sociale;
- promovarea dezvoltării tehnologice.

Costurile creșterii economice

Cealaltă latură a creșterii economice este reprezentată de costurile pe care le generează:

- sacrificarea consumului curent;
- inegalitatea între venituri;
- costuri sociale (pe termen scurt generează șomaj);
- deteriorarea mediului natural;
- epuizarea resurselor neregenerabile.

Importanța creșterii economice nu poate fi negată. Creșterea veniturilor este esențială pentru obținerea dezvoltării sociale, economice și chiar politice. Țările care au o creștere puternică și sustenabilă reușesc să-și reducă în mod semnificativ nivelul sărăciei, să-și întărească stabilitatea democratică și politică, să realizeze îmbunătățirea mediului înconjurător și chiar să diminueze incidența crimelor și a violenței. Dar, pentru ca aceste efecte să se manifeste, este necesar un proces de creștere economică susținută, beneficiile fiind vizibile pe termen lung.

Politicile de creștere economică

Procesul de creștere economică poate fi influențat prin politicile adoptate la nivel național, privite din perspectiva cererii agregate și a ofertei agregate.

- **orientate spre cerere**

În cadrul politicilor orientate spre **cerere** amintim:

- reducerea nivelului de taxare și impozitare (conduce la creșterea venitului disponibil al populației);
- creșterea nivelului cheltuielilor guvernamentale (conduce la creșterea consumului și a investițiilor);
- scăderea ratei dobânzii (conduce la creșterea cererii de credite și a consumului).

Pe lângă aceste măsuri, adăugăm și factorii care influențează creșterea producției (potențialul de creștere al unei economii) prin intermediul politicilor orientate spre **ofertă**:

- **orientate spre ofertă**

- promovarea educației (conduce la formarea unei forțe de muncă mai calificată și mai productivă);
- promovarea activității de cercetare-dezvoltare (găsirea unor mijloace mai eficiente de producție care să asigure o structură mai variată a acesteia);
- promovarea mobilității persoanelor (conduce la creșterea eficienței și flexibilității pieței muncii).

16.2. Dezvoltarea economică

Creșterea economică este procesul care desemnează o sporire a rezultatelor macroeconomice pe termen lung. Dacă această evoluție ascendentă a output-ului este însoțită și de transformări structurale, calitative, în economie, vorbim de dezvoltare economică.

Dezvoltarea economică reprezintă o îmbunătățire susținută a standardelor de viață, acompaniată în general, de creșterea stocului de capital fizic și uman, de o îmbunătățire a tehnologiei, precum și de progrese înregistrate în domeniul educației, sănătății și protejării mediului înconjurător.

Dezvoltarea economică

Progresul economic este o tendință pe termen lung, observată în evoluția țărilor, care se manifestă prin modificări calitative și structurale, fiind reprezentat de o creștere de durată a calității vieții și a nivelului de civilizație.

Progresul economic

Progresul economic are mai multe dimensiuni: pentru țările slab dezvoltate presupune o reducere a mortalității infantile, o creștere a speranței de viață și o creștere a gradului de alfabetizare; pentru țările dezvoltate, este reprezentat de îmbunătățiri ale sistemului educațional, sanitar, de o mai bună utilizare a resurselor.

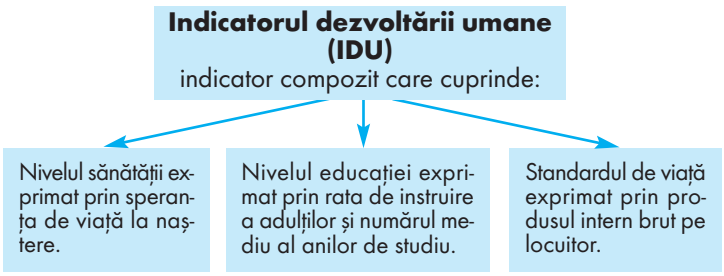
Astfel, putem considera dezvoltarea economică drept un proces care implică creșterea economică și progresul economic.

Creșterea economică este, fără îndoială, un proces dezirabil. Totuși, în literatura economică recentă se vorbește de „limite ale creșterii economice", noțiune promovată de Clubul de la Roma și care ia în considerare impactul ecologic al creșterii și creării de bunăstare. Multe activități presupuse de creșterea economică utilizează resurse neregenerabile, producând un impact puternic asupra ecosistemului. Astfel, s-a conturat conceptul de **creștere și dezvoltare economică durabilă,** care presupune satisfacerea nevoilor curente fără a compromite capacitatea generațiilor viitoare de a-și satisface propriile nevoi, în condițiile protecției mediului înconjurător.

Limitele creșterii

Creștere și dezvoltare economică durabilă

În aceste condiții, utilizarea PIB-ului pe locuitor devine o măsură incompletă a procesului de dezvoltare economică, utilizându-se alți indicatori compoziți care surprind și aspectele calitative și structurale ale evoluției economice: indicatorul dezvoltării umane, indicatorul bunăstării economice durabile, indicatorul progresului real etc.



Componentele IDU

16.3. Ciclurile economice

Nikolai Kondratiev (1892–1938)

Economist rus, fondator și director al Institutului de Conjunctură din Moscova, a pus bazele studierii ciclurilor economice pe termen lung, prin lucrările sale din anii 1922–1934, cum ar fi *Ciclurile economice majore* (publicată în 1925).

Viața dumneavoastră de până acum nu a fost un șir neîntrerupt de evenimente fericite. Cu siguranță perioadele de mulțumire au alternat cu perioade mai puțin fericite.

Fluctuațiile activității economice îmbracă mai multe forme:

– sezoniere, determinate de succesiunea anotimpurilor; de exemplu, în construcții, vara se lucrează mai mult decât iarna;

– întâmplătoare, accidentale, determinate de factori aleatori; de exemplu, un cutremur reduce pentru o perioadă de timp activitatea economică;

– ciclice, caracterizate prin alternanța perioadelor de prosperitate cu perioade de regres.

Ciclicitatea economică ◂◂

Ciclicitatea economică se referă la alternanța, cu o anumită regularitate în timp, a perioadelor de expansiune economică cu perioade de recesiune.

Tipuri de cicluri economice ◂◂

În funcție de durata lor, ciclurile economice se împart în trei categorii:

a) Ciclurile economice pe termen scurt, cu durata între 10 și 40 de luni, în cadrul cărora formarea și absorbția stocurilor coincid cu o ușoară expansiune, respectiv recesiune.

b) Ciclurile economice pe termen lung, seculare, cu o durată de 40–60 de ani, în cadrul cărora se modifică modul de producție specific economiei naționale. Un bun exemplu este trecerea de la economia bazată pe industrie la era informației.

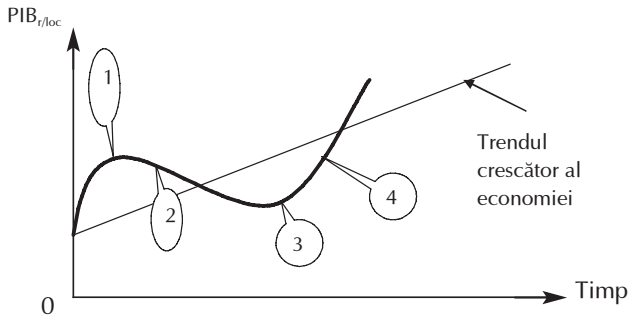
c) Ciclurile economice pe termen mediu, numite și **decenale**, care au o durată de la 4–6 ani până la 10–12 ani.

Ciclul de afaceri ◂◂

În continuare, ne vom opri asupra ciclurilor economice pe termen mediu, numite și cicluri de afaceri, întrucât acestea se bucură de cel mai mare interes în lumea economiștilor.

Ciclul economic pe termen mediu descrie evoluția activității economice de la începutul unei crize până la următoarea criză.

Altfel spus, ciclul de afaceri este perioada dintre două crize. Acesta se caracterizează în principal prin două faze, pe care noi le vom numi: **expansiunea** și **recesiunea**. În literatura economică veți întâlni și alte denumiri ale fazelor ciclurilor economice. De exemplu, unii economiști consideră că expansiunea, pe care o mai numesc și **boom**, cuprinde înviorarea economică și avântul. Recesiunea, la rândul său, cuprinde criza și depresiunea.



Graficul 16.1. Fazele ciclului de afaceri

1. criza (punctul de cotitură superior) } recesiunea
2. depresiunea

3. înviorarea (punctul de cotitură inferior) } expansiunea (boom)
4. avântul

Fazele ciclului de afaceri

Indiferent de cum sunt numite, cele două faze principale menționate au caracteristici opuse: în expansiune, producția, veniturile și gradul de ocupare al forței de muncă cresc, iar nivelul de trai pe ansamblul economiei se îmbunătățește.

Expansiune

În recesiune, consumul menajelor scade, producția națională și cererea de muncă scad și ele, iar nivelul general de trai se înrăutățește. Trecerea de la expansiune la recesiune se face prin criză, perioadă specifică ciclurilor pe termen mediu.

Recesiune

Criza este descrisă de J.M. Keynes, în lucrarea *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor,* ca fiind un fenomen „subit și violent".

Criză

În perioada de criză, anticipările oamenilor de afaceri cu privire la eficiența activității lor se inversează brusc, devin pesimiste, ceea ce antrenează intrarea economiei în faza de declin.

Prin urmare, fluctuațiile ciclice se datorează evoluției eficienței economice, mai exact, așa cum afirmă Keynes, *modului specific de evoluție a eficienței marginale* a capitalului.

Creșterea eficienței marginale a capitalului antrenează expansiunea, în timp ce reducerea acesteia determină criza și depresiunea.

Pentru că economia poate persista o perioadă de timp îndelungată în recesiune, economiștii de inspirație keynesiană propun intervenția statului în economie prin așa-numitele politici ale cererii, care vizează creșterea cererii agregate și, pe această cale, a produsului intern brut.

POLITICILE CERERII

Politici anticiclice

Politica monetară

Instrumente: masa monetară, rata dobânzii, creditul;

Recesiune: crește masa monetară, scade rata dobânzii, se extinde creditul;

Expansiune: scade masa monetară, crește rata dobânzii, se restrânge creditul.

Politica fiscală

Instrumente: impozitele;

Recesiune: scad impozitele (fiscalitatea scade);

Expansiune: cresc impozitele.

Politica cheltuielilor publice

Instrumente: cheltuielile publice (pentru achiziții publice, investiții, subvenții, protecție socială);

Recesiune: cresc cheltuielile publice;

Expansiune: scad cheltuielile publice.

Rezultat așteptat: creșterea cererii globale, la care firmele răspund prin creșterea producției ⇒ produsul intern brut crește, iar șomajul scade.

Economia ofertei, contrar politicilor cererii, afirmă că statul trebuie să se limiteze la crearea unui cadru favorabil alocării prin piață a resurselor, propunând în principal:

– realizarea de reforme structurale, orientate către extinderea concurenței;

– folosirea instrumentelor economice care să îmbunătățească perspectivele de profit ale firmelor, cum ar fi, de exemplu, diminuarea fiscalității etc.

Glosar

Creșterea economică inflaționistă reprezintă un proces de creștere a prețurilor care depășește creșterea PIB-ului real.

Creșterea economică neinflaționistă reprezintă un proces de creștere a PIB-ului real ce depășește creșterea prețurilor.

Presa despre...

„Celor care au văzut în Keynes un partizan al intervenției directe a statului în inițiativa particulară sau care înțeleg macroeconomia, a cărei paternitate i-o aribuie lui Keynes, le reamintim mijloacele socotite permise de Keynes pentru relansarea economiei: «Statul va trebui să exercite o influență călăuzitoare asupra înclinației spre consum, în parte prin sistemul său de impunere, în parte prin fixarea ratei dobânzii și în parte, eventual, prin alte căi.» În consecință, «investitorul profesionist este nevoit să-și consacre interesul anticipării acelor schimbări iminente în mersul evenimentelor sau în atmosfera generală care, așa cum arată experiența, influențează cel mai mult psihologia de masă a pieței» altfel spus, Keynes îndeamnă la o politică economică de tip conjunctural, unde sloganul «să învățăm din lecția trecutului», prin capacitatea sa persuasivă, are forța manipulatoare de a ghida acțiunile publicului.”

Angela Rogojanu, *Teoriile economice și mesajele lor*, în *Analiză și Prospectivă economică*, nr.1–2/2005, Editura ASE, București, pag. 39

Evaluare

I. Teste grilă

1. Creșterea economică intensivă:
   a) presupune creșterea calității și eficienței utilizării factorilor de producție;
   b) este singura cale de extindere a producției naționale;
   c) este sinonimă cu dezvoltarea durabilă.
2. Printre sursele de creștere economică se numără:
   a) progresul economic;
   b) capitalul;
   c) progresul tehnologic.
3. Dezvoltarea economică:
   a) se bazează pe schimbările cantitative pe care le înregistrează PIB;
   b) este un concept sinonim cu progresul economic;
   c) nu se poate realiza în lipsa unui proces de creștere economică susținută.
4. Sunt costuri ale creșterii economice:
   a) sacrificarea consumului viitor;
   b) creșterea șomajului pe termen lung;
   c) deteriorarea mediului natural;
   d) egalizarea veniturilor.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Dezvoltarea economică presupune o împletire a proceselor de creștere economică și progres economic.
2. Existența creșterii economice presupune eliminarea poluării.
3. Indicele dezvoltării umane evidențiază în mod exclusiv modificările cantitative ale producției naționale.
4. Pe termen scurt, creșterea economică conduce la pierderea locurilor de muncă pentru anumite categorii pe persoane.

III. Probleme

Cunoaștem următoarele date despre o țară: în t_0 PIB real a fost de 250 000 miliarde u.m., iar populația de 25 de milioane de locuitori. În t_1, în urma unei extinderi a producție PIB real a crescut la 275 000 miliarde u.m., în condițiile unei diminuări a populației cu 5%. Determinați:

a) modificarea absolută și relativă a PIB-ului real, în perioada analizată;
b) nivelul PIB/locuitor în cele două perioade.
Interpretați și analizați rezultatele obținute.

IV. Studiu de caz

Creșterea economică în România în perioada 1990–2006.
A. Analizați tipurile creșterii economice.
B. Identificați factorii de creștere.
C. Propuneți măsuri de stimulare a creșterii economice.

17 Statul în economia de piață

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să identificați diferite modalități prin care statul poate interveni în economia de piață;
- să determinați necesitatea formulării unei strategii economice;
- să analizați sursele de venituri și destinația cheltuielilor bugetare.

În calitate de copii, cetățeni români, primiți lunar o alocație din partea statului. Dacă aveți o problemă de sănătate, beneficiați de tratament gratuit în spitale. Toate aceste servicii și multe altele vă sunt furnizate de către stat.

17.1. Forme de manifestare a statului în economie

Problematica rolului statului, a intervenției sau non-intervenției sale în cadrul economiei de piață, a provocat multe și controversate discuții în planul gândirii economice. Astfel, există păreri conform cărora statul limitează libertatea pieței, sau dimpotrivă, acesta poate satisface nevoile societății în condițiile în care este bine dezvoltat. Astfel, s-au evidențiat următoarele abordări:

Accepțiuni ale intervenției statului în economie

- **Statul nu trebuie să intervină în stabilizarea economiei:**

– **intervenția acestuia nu este necesară** (De exemplu, să considerăm o țară care este dependentă de importurile de petrol. Un șoc petrolier, caracterizat de o creștere considerabilă a prețului petrolului, conduce la o creștere a costurilor de producție și la o diminuare a profiturilor, ceea ce conduce mai departe la o scădere a producției și o creștere a șomajului. În condițiile în care prețurile sunt flexibile se produce o scădere a salariilor care compensează creșterea costurilor și astfel producătorii își mențin producția, iar economia revine automat la echilibru.);

– **intervenția acestuia nu este eficientă** (Să presupunem că economia se află într-o perioadă de recesiune, iar statul dorește să aplice o politică fiscală expansionistă. Înainte de a face acest lucru, este necesară recunoașterea de către guvern a problemelor existente, iar după aplicarea măsurilor este necesară o perioadă de timp până când aceste decizii influențează

economia. Decalajele astfel apărute pot face ca politica expansionistă să se manifeste atunci când economia deja se relansează și să conducă la o creștere a inflației);

• **Intervenția statului este necesară** (În exemplul anterior, s-a plecat de la premisa că o scădere a salariilor care compensează creșterea costurilor conduce economia la echilibru. Dar dacă salariile nu scad? În acest caz economia ar persista în recesiune. Pe de altă parte, o scădere a salariilor este însoțită și de o scădere a productivității, astfel încât nu se mai compensează creșterea costurilor. În consecință, intervenția statului este necesară.)

Funcțiile pe care statul ar trebui să le îndeplinească au fost privite diferit de-a lungul timpului, plecându-se de la necesitatea apărării și asigurării cadrului legal și administrativ, până la orientarea și implicarea în activitatea economică.

▸▸ Funcțiile statului

Funcțiile de bază ale statului prezentate de Adam Smith în lucrarea *Avuția națiunilor* sunt:

• de apărare națională împotriva invaziilor și violențelor altor societăți independente;

• de a stabili o administrare strictă a justiției;

• de creare și întreținere a lucrărilor publice și instituțiilor.

În prezent, se consideră că statul trebuie să îndeplinească următoarele funcții:

• protecția țării în exterior;

• asigurarea ordinii în interiorul țării;

• crearea și garantarea cadrului socio-economic, politic și juridic-legislativ;

• alocarea optimală a resurselor;

• distribuirea și redistribuirea veniturilor;

• asigurarea creșterii și a echilibrului macroeconomic;

• orientarea comportamentului agenților economici.

Astfel, intervenția statului este mai puțin necesară într-o economie de piață decât într-un sistem centralizat, rolul pe care statul îl are ca partener al inițiativei private aplicându-se doar atunci când există o imperfecțiune a pieței, iar intervenția statului poate să aducă o ameliorare a situației.

Implicarea statului în economia de piață îmbracă și o altă formă, și anume programarea sau planificarea economică.

▸▸ Programarea/ planificarea economică

Programarea sau planificarea economică reprezintă procesul de realizare a unor strategii ce se aplică la nivel național, regional sau zonal și care urmăresc îndepărtarea unor deficiențe apărute în funcționarea pieței și a economiei privite în ansamblu.

Programarea economică are un caracter **orientativ**, implicarea și atragerea agenților economici făcându-se prin intermediul unor stimulente de natură economică (condiții favorabile de creditare, scutiri de la plata unor impozite etc.), asigurându-se o bună coordonare și orientare a acțiunilor acestora.

Programarea economică nu împiedică buna funcționare a mecanismelor economiei de piață, ea apărând ca un element compensatoriu al acesteia.

Realitatea prezentă, dominată de integrarea în structurile europene a țărilor din Europa Centrală și de Est, presupune stabilirea unui sistem eficient de relații între stat, sindicate și patronat, ce asigură crearea unor mecanisme necesare unei bune desfășurări a activității economice prin ample modificări legislative, instituționale, de privatizare și restructurare.

17.2. Strategii, politici și instrumente economice

Intervenția statului în economie nu trebuie să fie una întâmplătoare sau să se desfășoare în mod haotic. De aceea, se stabilesc strategii bazate pe un sistem unitar de politici economice.

Strategia economică

Strategia economică reprezintă un concept complex care definește ansamblul obiectivelor, privind economia unei țări sau unele domenii și sectoare ale economiei, pe termen mediu și lung, ce se concretizează în acțiuni ce trebuie întreprinse pe diferite orizonturi de timp și în modalități de alocare a resurselor pentru acestea.

Politica economică

Politica economică reprezintă acea componentă a strategiei prin intermediul căreia se definesc acțiunile ce trebuie întreprinse și modalitățile de realizare a acestora.

Obiectivele politicilor economice

Obiectivele principale ale politicilor economice pot fi rezumate astfel:

- menținerea unui nivel stabil al inflației;
- asigurarea creșterii economice;
- creșterea gradului de ocupare;
- asigurarea echilibrului balanței de plăți etc.

Variabilele utilizate în atingerea obiectivelor urmărite se numesc instrumente.

Pentru atingerea obiectivelor este necesară o cunoaștere cât mai precisă a elementelor determinante. Pentru ca efectele unei politici economice să fie cele scontate, este necesară utilizarea unui număr de instrumente cel puțin egal cu cel al obiectivelor propuse.

Instrumentele politicilor economice

Printre instrumentele politicilor economice se numără:

- **cheltuielile guvernamentale** și **sistemul de impozite și taxe** (de exemplu, creșterea impozitelor pe venit ⇒ scăderea disponibilităților bănești ce rămân în posesia menajelor ⇒ scăderea consumului privat ⇒ scăderea inflației);
- **rata dobânzii**, **creditul** și **masa monetară** (de exemplu, scăderea ratei dobânzii ⇒ stimularea investițiilor ⇒ crearea de locuri de muncă);
- **taxele vamale** și **barierele netarifare** (de exemplu, eliminarea barierelor tarifare și netarifare ⇒ stimularea comerțului exterior ⇒ creștere economică);

• **subvențiile** acordate activității de cercetare, investițiile în capitalul uman, stabilirea drepturilor de proprietate etc.

În ceea ce privește aplicarea politicilor economice, pot fi luate în considerare următoarele aspecte:

• în realizarea diferitelor obiective pot apărea **conflicte** (de exemplu, este cunoscut faptul că un nivel scăzut al șomajului se poate atinge uneori doar cu prețul unei creșteri a inflației);

• este necesară **menținerea unei continuități în aplicarea politicilor economice** (de exemplu, instrumentele folosite pentru stimularea ofertei agregate sunt aplicabile și la nivelul piețelor sau al agenților economici, deci perioada de timp necesară evidențierii rezultatelor este mai mare);

• în implementarea politicilor economice pot apărea **întârzieri** (generate atât de recunoașterea problemei, cât și de obținerea efectelor dorite);

• utilizarea instrumentelor trebuie să se facă ținând seama de **caracterul fluctuant al activității economice.**

Bugetul de stat – componentă a bugetului general consolidat

Bugetul de stat este cel mai important instrument al prezenței statului in economie.

Bugetul de stat

Din punct de vedere economic, bugetul de stat reprezintă un document în care sunt prevăzute anual fluxurile financiare, ocazionate de formarea resurselor și efectuarea cheltuielilor publice care iau naștere cu ocazia repartizării produsului intern brut, în scopul îndeplinirii funcțiilor și rolului statului.

Bugetul de stat se elaborează anual sub forma unui tablou al veniturilor publice și destinațiilor acestora, având caracter previzional și reprezentând un instrument de politică economică a statului.

Veniturile bugetare sunt formate din:

• **venituri curente**:

✓**venituri fiscale** – formate din:

– **impozite directe**: impozitul pe profit, impozitul pe venitul realizat de persoane fizice (venituri comerciale, venituri din profesii liberale, venituri din proprietate intelectuală, venituri din salarii, venituri din dobânzi și dividende);

– **impozite indirecte**: taxa pe valoare adăugată (TVA), accize, taxe vamale etc.

Venituri fiscale

✓**venituri nefiscale**: din profitul Băncii Naționale a României, al regiilor autonome.

Venituri nefiscale

• **venituri din capital** – din valorificarea unor bunuri ale statului;

• **încasări din rambursarea împrumuturilor acordate**;

• **donații și sponsorizări**.

Cheltuieli bugetare

Cheltuielile bugetare, după destinația lor, sunt formate din:
- servicii publice generale;
- apărare;
- educație;
- sănătate;
- securitate socială și bunăstare;
- locuințe și servicii publice;
- cultură și religie;
- alte cheltuieli.

Natura bugetului

În funcție de relația existentă între veniturile și cheltuielile bugetare, distingem:
- **buget deficitar**: nivelul cheltuielilor depășește nivelul veniturilor;
- **buget excedentar**: nivelul cheltuielilor bugetare este inferior nivelului veniturilor;
- **buget echilibrat**: nivelul cheltuielilor bugetare este echivalent cu cel al veniturilor.

Deficitul bugetar – argumente pro și contra

Deficitul bugetar reprezintă una dintre problemele macroeconomice cele mai dezbătute în ultimii ani, economiștii manifestând opinii diferite în legătură cu oportunitatea existenței acestuia.

Argumente pro:

✓creșterea cheltuielilor pentru educație conduce la creșterea productivității muncii și, implicit, la creștere economică;

✓în perioade de recesiune, creșterea cheltuielilor bugetare stimulează economia.

Argumente contra:

✓împovărarea generațiilor viitoare plătitoare de taxe și impozite;

✓diminuarea economisirii la nivel național;

✓diminuarea investițiilor;

✓scăderea salariului și a producției;

✓cheltuielile publice au, de obicei, eficiență mai redusă decât cheltuielile private.

Astfel, se poate concluziona că, pe termen scurt, existența deficitului bugetar poate exercita efecte pozitive asupra economiei, însă, pe termen lung, se impune o echilibrare a acestuia.

Acoperirea deficitului bugetar se poate realiza prin:
- emisiune de monedă (cea mai inflaționistă măsură);
- împrumuturi pe piață internă sau externă (datorie publică);
- majorarea veniturilor fiscale.

Datoria publică

În ceea ce privește datoria publică, se remarcă pe plan internațional o tendință de creștere continuă a acesteia. Totodată, asistăm la o creștere a ponderii datoriei externe în totalul datoriei publice, ceea ce duce la creșterea interdependențelor economice internaționale.

Bugetul general consolidat

Bugetul de stat este o componentă a bugetului general consolidat.

Bugetul general consolidat este format prin luarea în considerare a tuturor bugetelor care sunt componente ale sistemului bugetar:

– **bugetul de stat;**

– **bugetul Asigurărilor Sociale de Stat:** este bugetul în care se reflectă constituirea, repartizarea și utilizarea fondurilor bănești necesare ocrotirii sociale a populației);

– **bugetele locale:** sunt bugetele de venituri și cheltuieli ale unităților administrativ-teritoriale; de exemplu, bugetul unei primării;

– **bugetele fondurilor speciale** (Fondul special pentru asigurările sociale de sănătate, Fondul special pentru plata ajutorului de șomaj);

– **bugetul Trezoreriei statului:** cuprinde veniturile și cheltuielile Trezoreriei privind activitatea desfășurată în scopul îndeplinirii funcțiilor sale (principala funcție este de bancă a statului);

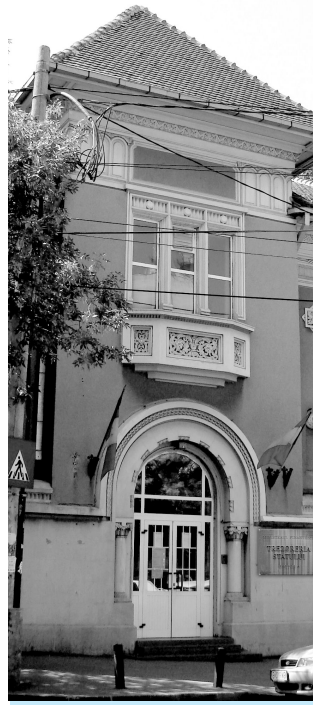
– **bugetul instituțiilor publice finanțate integral sau parțial din bugetul de stat, bugetul Asigurărilor Sociale de Stat (BASS) sau bugetele locale** (Instituțiile publice finanțate integral sau parțial de la bugetul de stat, de la BASS sau de la bugetele locale sunt acele instituții care își acoperă cheltuielile integral sau parțial pe seama resurselor provenite de la bugetele amintite; de exemplu, muzee, școli populare de artă și meserii etc.);

– **bugetul instituțiilor de stat finanțate integral din venituri proprii** (Instituțiile publice finanțate integral din venituri proprii sunt acele instituții care își acoperă cheltuielile pe seama veniturilor realizate; în cazul în care la sfârșitul anului se realizează excedent, el se va reporta pentru anul următor; de exemplu, instituțiile de învățământ superior de stat);

– **bugetul fondurilor provenite din credite externe contractate sau garantate de stat:** reprezintă bugetele în care sunt reflectate veniturile și cheltuielile aferente fondurilor externe rambursabile (de exemplu, împrumuturi de la Banca Europeană pentru Investiții, Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare etc.);

– **bugetul fondurilor externe nerambursabile:** reprezintă bugetele în care se reflectă sursele de finanțare externe nerambursabile – donații din străinătate, de la guverne străine etc. – precum și destinațiile pentru care sunt alocate aceste sume.

În determinarea nivelului veniturilor și cheltuielilor se realizează consolidarea și agregarea datelor din bugete. De exemplu, la nivelul bugetului de stat sunt prevăzute transferuri de resurse către bugetele locale sau către bugetul asigurărilor sociale de stat. Sumele corespunzătoare acestor transferuri sunt încadrate la cheltuieli în bugetul de stat, dar ele se reflectă în cheltuieli și la nivelul bugetelor locale sau a bugetului asigurărilor sociale de stat. Astfel, ele sunt evidențiate la cheltuieli de două ori, în timp ce fondurile sunt cheltuite o singură dată (la nivelul bugetelor locale sau la nivelul bugetului asigurărilor sociale de stat). Pentru a se determina efortul financiar al statului, se vor însuma cheltuielile bugetelor ce intră în sfera de cuprindere a bugetului consolidat, iar din suma obținută se vor scădea transferurile între bugete.



Glosar

Laissez-faire
este concepția potrivit căreia statul ar trebui să intervină cât mai puțin în economie, lăsând libertatea decizională celor ce acționează pe piață.

Rata de impunere fiscală
exprimă procentual partea din venit preluată de stat, fiind stabilită prin legi sau reglementări fiscale.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Intervenția statului în economie:
   a) este necesară doar în economiile de comandă;
   b) are întotdeauna efecte negative;
   c) a fost privită în mod distinct de diferite curente de gândire economică;
   d) nu este compatibilă cu economia de piață.
2. Programarea economică:
   a) are un caracter obligatoriu;
   b) se aplică doar la nivel național;
   c) presupune acțiuni coordonate ale agenților economici;
   d) nu este compatibilă cu economia de piață;
3. Un buget deficitar presupune:
   a) o echilibrare a veniturilor și a cheltuielilor bugetare;
   b) o previziune pesimistă asupra colectării veniturilor bugetare;
   c) o relaxare a politicii fiscale;
   d) un nivel al cheltuielilor bugetare ce îl depășește pe cel al veniturilor bugetare.
4. Pe termen scurt, creșterea fiscalității determină:
   a) reducerea veniturilor bugetare;
   b) creșterea cheltuielilor bugetare;
   c) creșterea datoriei publice;
   d) reducerea consumului privat.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. În prezent, într-o economie de piață, funcțiile statului se rezumă la apărare, administrare și asigurarea cadrului legislativ.
2. Programarea economică se manifestă, cu precădere, în economiile planificate.
3. Creșterea economică reprezintă un instrument al politicilor economice.
4. Cea mai inflaționistă cale de acoperire a deficitului bugetar este emisiunea de monedă.
5. Creșterea gradului de ocupare reprezintă un obiectiv al politicii economice.

III. „În economia de piață modernă, statului îi revin atribuții și obiective noi, dar funcția sa principală constă în a realiza beneficii sociale nete, pe termen mediu și lung. Funcțiile îndeplinite de stat nu mai pot avea acum doar caracter pasiv și legislativ – statul protector – ci trebuie să fie active, în conformitate cu cerințele „statului productiv" sau ale „statului partener" al sectorului privat și al mecanismelor generate de acesta." (Fernand Braudel)
Comentați textul de mai sus din perspectiva rolului pe care statul trebuie să-l aibă în economia de piață.

18 Piața mondială

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să răspundeți la întrebarea: ce este piața mondială?;
- să calculați cursul de revenire la export și cursul de revenire la import;
- să analizați avantajele și costurile care decurg din comerțul internațional;
- să înțelegeți importanța economică a turismului internațional;
- să explicați conceptele de convertibilitate a banilor și curs de schimb.

În fiecare zi, consumăm o mare varietate de bunuri, de la pâinea autohtonă, la fructele importate din diferite țări. Cunoaștem, de asemenea, că un mare număr de români muncesc peste graniță. Ne-am obișnuit cu modificarea frecventă a cursului valutar al leului, dar și cu prezența firmelor străine în România. Toate afirmațiile anterioare constituie exemple de participare a României la economia mondială.

18.1. Formele pieței mondiale

La nivel internațional, unitățile economice schimbă între ele bunuri, servicii și capitaluri financiare etc.

Economia mondială reprezintă ansamblul economiilor naționale ale statelor lumii, privite în interdependența legăturilor dintre ele.

Toate țările lumii, indiferent de mărime sau de forță economică participă la schimburile internaționale și sunt afectate de evoluțiile economice mondiale.

Piața mondială reprezintă ansamblul relațiilor de schimb care se stabilesc între unitățile economice aparținând diferitelor țări.

În funcție de natura bunurilor și serviciilor supuse schimbului, piața mondială îmbracă următoarele forme:

- **comerțul internațional**, care cuprinde schimbul de bunuri și servicii nefinanciare – altele decât munca – între unități economice din țări diferite. De exemplu, atunci când firma „Ina" S.R.L. importă portocale din Grecia, spunem că a realizat o operațiune de comerț exterior.

Economia mondială

Piața mondială

Formele pieței mondiale

• **piața internațională a muncii**, referitoare la migrația externă a forței de muncă. Un exemplu bun sunt muncitorii români din Israel sau din Spania.

• **piața internațională a capitalurilor**, ce reflectă mișcările de capitaluri dintre țări. De exemplu, când firma Lafarge din Franța cumpără o fabrică în România, spunem că a avut loc o mișcare de capital dinspre Franța spre România. Mișcări internaționale de capital au loc și atunci când primim un împrumut de la Fondul Monetar Internațional sau când un fond de investiții american cumpără acțiuni la Bursa de Valori București.

• **piața valutară**, care reprezintă ansamblul tranzacțiilor cu monede aparținând diferitelor țări. Tranzacțiile se pot derula la nivel național sau internațional. De exemplu, atunci când Ana schimbă 1000 RON în euro în scopul de a pleca într-o excursie în Bulgaria, operațiunea are loc pe piața valutară națională. În schimb, când firma „Dan" S.R.L. achiziționează 50 000 de euro pentru a plăti un import de mere din Grecia, vorbim de piața valutară internațională.

Comerțul internațional reprezintă cea mai importantă formă a pieței mondiale, prin prisma ponderii valorii schimburilor comerciale în totalul tranzacțiilor internaționale.

18.2. Comerțul internațional

Comerțul internațional ◂◂

Comerțul internațional cuprinde exporturile și importurile de bunuri și servicii.

În funcție de obiectul schimbului, vom avea:

– **comerț cu bunuri materiale**, cum ar fi textile, petrol, alimente ș.a.;

– **comerț cu servicii**, cum ar fi transporturile, turismul peste graniță, serviciile de comunicații internaționale etc.

Fluxurile comerciale internaționale dintr-o țară sunt urmărite cu ajutorul unui instrument statistic numit balanță comercială.

Blanța comercială este o componentă a balanței de plăți. ◂◂

Balanța comercială grupează exporturile și importurile, exprimate valoric, pe total și pe grupe de mărfuri și țări. Dacă valoarea exporturilor depășește valoarea importurilor, balanța comercială este **excedentară**. În situația inversă, este **deficitară**. Când exporturile sunt egale cu importurile, balanța comercială este **echilibrată**.

Blanța de plăți ◂◂

Balanța de plăți este un instrument statistic, ce reflectă încasările și plățile unui stat în relațiile sale cu exteriorul, într-o anumită perioadă de timp, de regulă un an.

Balanța de plăți cuprinde două componente:

a) Contul curent extern, care evidențiază în principal situația comerțului exterior al unei țări, prin cea mai importantă componentă a sa, balanța comercială;

b) Contul de capital și financiar, ce reflectă intrările și ieșirile de capital sub forma investițiilor directe și de portofoliu (acțiuni, obligațiuni) și a creditelor externe. Tot aici se înregistrează și modificarea rezervelor valutare.

Între cele două componente ale balanței de plăți există o legătură foarte strânsă. Astfel, deficitul de cont curent se acoperă din excedentul contului de capital, sau, în caz contrar, excedentul se transformă într-o creștere a rezervelor valutare sau în investiții peste graniță. În mod normal, suma soldurilor celor trei balanțe, și anume contul curent, contul de capital și contul de rezerve trebuie să fie zero. Aceasta se traduce prin faptul că orice tranzacție internațională trebuie să aibă o sursă de finanțare. Deși balanța de plăți este întotdeauna echilibrată, se utilizează adesea noțiunile de excedent sau deficit al balanței de plăți. Termenele se referă la diferența dintre contul curent și cel de capital și ca mărime este tocmai modificarea rezervelor oficiale de schimb (valutare).

În anul 2005 balanța comercială a României a înregistrat un deficit de 7806 milioane euro, în timp ce excedentul balanței de plăți a determinat o creștere cu 5431 milioane euro a rezervelor valutare.

Țările fac comerț între ele din același motiv pentru care și firmele o fac, și anume profitul. De fapt, tranzacțiile comerciale au loc preponderent între unitățile economice din diferite țări, și nu între guverne. Profitul la nivelul unei firme care intră în relații cu străinătatea se determină cu ajutorul a doi indicatori, și anume:

- **Cursul de revenire la export** (*Cre*): exprimă cheltuiala internă cu care se obține o unitate valutară din exterior și trebuie să fie inferior cursului de schimb. Se determină astfel:

Cursul de revenire la export

$$Cre = \frac{P_{ie}}{P_{ve}},$$

unde: *Cre* = cursul de revenire la export;

P_{ie} = prețul intern al mărfii exportate, inclusiv cheltuielile de circulație până la frontieră;

P_{ve} = prețul extern în valută încasat din vânzarea mărfii.

- **Cursul de revenire la import** (*Cri*): exprimă cantitatea de monedă națională ce se obține prin vânzarea pe piața internă a mărfii importate cu o unitate valutară, deci trebuie să fie superior cursului de schimb. Se determină ca raport între prețul mărfii importate pe piața internă (P_{ii}), din care se scad taxele de import (T_i), și prețul mărfii în exterior (P_{vi}):

Cursul de revenire la import

$$Cri = \frac{P_{ii} - T_i}{P_{vi}}.$$

Profitul pe o unitate valutară (*Pr*) rulată în comerțul exterior se poate determina ca diferență între cursul de revenire la import și cursul de revenire la export, astfel:

$$Pr = Cri - Cre.$$

Pentru a înțelege mai bine acești indicatori, să luăm următorul exemplu: firma Ana S.A. exportă 100 de rochii în Franța, pentru care obține 10.000 de euro, cu care importă 10 tone de portocale din Spania, pentru care plătește 5.000 RON taxe vamale și pe care le vinde în România cu 50.000 RON. Cursul de schimb este 1 euro = 4,2 RON. Cât este profitul afacerii, dacă cheltuielile antrenate de producerea și exportul rochiilor au fost de 10.000 RON?

1. Determinăm: *Cre* = 10 000 RON / 10 000 euro = = 1 RON/euro, ceea ce înseamnă că firma cheltuiește 1 RON pentru un euro. Exportul este eficient.

2. Determinăm *Cri* = (50 000 – 5 000) RON / 10 000 euro = = 4,5 RON/euro, deci firma încasează 4,5 RON pentru un euro. Importul este eficient.

3. Profitul va fi: *Pr* = 4,5 – 1 = 3,5 RON/euro. În total firma va avea un profit de 3,5 RON · 10 000 euro = 35 000 RON.

Urmărirea de către firme a propriului interes – obținerea unui profit cât mai mare – aduce avantaje țării în ansamblul său.

Avantajele comerțului exterior

Principalele **avantaje** care decurg din comerțul exterior sunt:

- diversificarea ofertei de bunuri și servicii de pe piața internă;
- extinderea pieței pentru firmele naționale, ceea ce permite reducerea costurilor pe produs și creșterea productivității. De exemplu, la un nivel al costurilor fixe într-o firmă de 10 milioane de euro și o producție vândută pe piața internă de două milioane de bucăți, costul fix mediu ar fi de 5 euro/bucată. Dacă firma vinde în exterior încă două milioane de bucăți, costul fix mediu scade la 2,5 euro/bucată, determinând reducerea costului total mediu, dacă nu se modifică nivelul costului variabil mediu.
- accentuarea concurenței pe piața internă, ceea ce avantajează consumatorii;
- modernizarea economiei naționale, din punct de vedere tehnologic;
- creșterea numărului de locuri de muncă din economie, pentru realizarea producției destinate exportului.

Dezavantajele comerțului exterior

Principalele **dezavantaje** care însoțesc inevitabil comerțul internațional se referă la:

- falimentul firmelor naționale ce nu fac față concurenței externe, însoțit de reducerea numărului locurilor de muncă din economie;
- creșterea decalajelor economice dintre țări în favoarea țărilor puternice, dezvoltate, ce exportă produse scumpe, înalt prelucrate.

În schimburile comerciale externe, guvernele pot opta între mai multe tipuri de politici comerciale internaționale, care conduc la tot atâtea forme de comerț internațional. Acestea sunt:

a) Protecționismul, care presupune protejarea pieței interne de concurența externă prin practicarea de bariere tarifare și netarifare în calea comerțului internațional. ***Taxele vamale*** se aplică de regulă sub formă procentuală asupra valorii mărfurilor importate. De exemplu, la un import de 10 000 de euro și o taxă vamală de 10%, importatorul va plăti o taxă totală de 10 000 · · 0,1 = 1 000 de euro. ***Barierele netarifare*** îmbracă forme diverse, cum ar fi: norme de sănătate și de calitate exagerate, plafoane cantitative, licențe de import ș.a.

Protecționismul

b) Liber-schimbismul, care înseamnă libera circulație a mărfurilor, adică absența restricțiilor tarifare și netarifare în calea comerțului internațional.

Liber-schimbismul

18.3. Piața valutară

Relațiile dezvoltate între țări, care fac obiectul economiei mondiale, presupun schimburi între diferite monede. Astfel, apare ca necesară convertibilitatea acestor monede.

Convertibilitatea exprimă capacitatea unei monede de a se schimba pe alte monede în mod liber, pe piață.

Convertibilitatea

Moneda națională și monedele străine – sau valutele – se schimbă între ele pe piața valutară.

Piața valutară este piața pe care se întâlnesc cererea și oferta de valută, prin confruntarea cărora se formează cursul de schimb.

Piața valutară

Prin curs de schimb sau curs valutar înțelegem prețul unei monede exprimat prin altă monedă, în condiții date de loc și de timp.

Cursul de schimb

În funcție de modalitatea de formare a cursului de schimb, întâlnim:

Forme ale cursului de schimb

- **cursuri de schimb flexibile (flotante)**: cursul de schimb se formează liber pe piață în funcție de cerere și de ofertă;
- **cursuri de schimb fixe**: guvernul intervine și stabilește alt curs de schimb decât cel format pe piață.

Principalul **avantaj** al formării libere a cursului este dat de faptul că el conduce la o *ajustare automată a balanței de plăți*. De exemplu, o depreciere a monedei naționale face ca aceasta să devină relativ mai ieftină în comparație cu alte monede, să fie încurajate exporturile (să devină mai competitive) și frânate importurile. Apar însă și **dezavantaje**, generate în special de *incertitudinea din comerțul internațional* (de exemplu, dacă un american care a investit în România speră să obțină un profit de 1 milion $, la un curs de schimb de 2,9 RON pentru 1 $, la o creștere a cursului leu/dolar el va transfera peste graniță un profit mai mic) și de *apariția unor presiuni inflaționiste* (de exemplu, deprecierea monedei naționale conduce la o creștere a cererii agregate prin impulsionarea exporturilor și la o scădere

Avantaje și dezavantaje ale cursurilor flotante

a ofertei agregate datorată creșterii costurilor factorilor de producție importați – inflație prin cerere și ofertă).

Factorii care influențează cursul de schimb

Alături de cerere și de ofertă, cursul de schimb al unei monede este influențat și de alți factori, cum ar fi: **intervențiile băncii centrale**, **rata dobânzii**, **anticipările unităților economice** și **rata inflației**.

De exemplu, când BNR oferă valută pe piață sau când rata dobânzii crește, leul se apreciază. În schimb, dacă se anticipează înrăutățirea stării economiei sau se accentuează inflația, leul se depreciază.

Cursul de schimb poate fi:

– **nominal:** cel la care au loc efectiv tranzacțiile;

– **real:** cel care are la bază paritatea puterii de cumpărare a monedelor (de exemplu, dacă prețul unui coș de bunuri și servicii în SUA este de 100 $, iar în România același coș de bunuri este de 290 RON, cursul de schimb care reflectă puterea de cumpărare a celor două monede este 2,9 RON pentru 1 $).

Cursul de schimb la paritatea puterii de cumpărare este utilizat în special pentru a compara standardele de viață între două sau mai multe țări. Acest lucru este necesar deoarece compararea PIB-ului folosind cursul de schimb format pe piață nu evidențiază diferențele reale existente între venituri și consum, aceste cursuri înregistrând fluctuații. Un alt motiv ar fi acela că prețurile bunurilor și serviciilor necomercializate pe piața internațională sunt în general mai mici în economiile sărace.

Operațiuni pe piața valutară

Există două tipuri dominante de operațiuni care se desfășoară pe piața valutară:

- **operațiuni la vedere**: schimbul efectiv de monedă se realizează în momentul încheierii contractului (sau cel mult în două zile lucrătoare) la cursul curent;
- **operațiuni la termen**: contractul se încheie la cursul curent, schimbul efectiv de monedă realizându-se la o dată ulterioară convenită de comun acord între parteneri.

Operațiunile la termen au ca scop, pe de o parte, asigurarea împotriva riscurilor generate de fluctuațiile cursului valutar, iar pe de altă parte, reprezintă operații speculative cu scopul obținerii unui câștig. De exemplu, un vânzător la termen mizează pe scăderea cursului valutar, urmând ca la scadență să cumpere la vedere valuta și s-o vândă cumpărătorului la termen la cursul stabilit prin contract, câștigând, astfel, din diferența de curs.

Operațiunile de vânzare-cumpărare se realizează prin intermediul:

- **caselor de schimb valutar**: pentru vânzare și cumpărare de valută de către persoane fizice;
- **piața valutară interbancară**: pentru sume necesare operațiunilor de comerț exterior, agenții adresându-se băncilor comerciale pe baza unor ordine de vânzare/cumpărare.

Glosar

Turismul internațional reprezintă ansamblul deplasărilor efectuate de persoane în alte țări decât cele de rezidență, în alt scop decât prestarea unei activități remunerate.

Organizația Mondială a Comerțului (O.M.C.) emite setul de reguli de funcționare a sistemului comercial internațional, rezolvând disputele dintre statele membre referitoare la libertatea comerțului.

Comerțul invizibil este comerțul cu servicii.

Evaluare

I. Teste grilă

1. Cursul de revenire brut la export desemnează:
   a) cheltuiala internă care se realizează pentru a obține o unitate valutară;
   b) câștigul din realizarea unei operațiuni de import;
   c) câștigul din realizarea unei operațiuni de export;
   d) eficiența activității de import-export.
2. Când cererea de euro pe piața valutară din România crește, iar oferta nu se modifică, euro:
   a) se apreciază;
   b) se depreciază;
   c) nu își modifică valoarea, întrucât aceasta este stabilită de Banca Națională a României;
   d) devine mai puternic decât dolarul.
3. Cumpărătorul la termen mizează pe:
   a) creșterea cursului valutar;
   b) scăderea cursului valutar;
   c) rămânerea constantă a cursului valutar;
   d) câștigul lui nu depinde de evoluția cursului valutar.
4. Balanța comercială și balanța de plăți sunt:
   a) în relație parte-întreg;
   b) în relație întreg-parte;
   c) sinonime;
   d) nu se poate determina relația dintre ele.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. O țară poate să nu participe la piața mondială.
2. Participarea unei țări la comerțul internațional conduce la creșterea productivității interne.
3. Comerțul internațional generează la nivelul economiei naționale numai efecte pozitive.
4. Participarea unei țări la comerțul internațional poate determina reducerea cererii interne de muncă.

III. Probleme

1. Firma „Steaua" S.R.L. exportă petrol în Moldova și realizează un curs de revenire la export de 1,5 RON/dolar și importă cu banii obținuți software, la un curs de revenire la import de 3,5 RON/dolar. Este activitatea de export-import a firmei eficientă în cazul în care cursul de schimb este 1 dolar = 3 RON?
2. Cursul de revenire la export este de 1,7 RON pe dolar, iar la import de 4 RON pe dolar. Dacă veniturile încasate în urma importului sunt de 50 000 RON, iar taxele vamale reprezintă 10% din aceste venituri, determinați profitul operațiunii de comerț exterior.

IV. Asociați variabilelor din coloana A formula corespondentă din coloana B.

A	B
1. Curs de revenire la export	a) $Cri = \frac{P_{ii} - T_i}{P_{vi}}$
2. Curs de revenire la import	b) $Pr = Cri - Cre$
	c) $Cre = \frac{P_{ie}}{P_{ve}}$
3. Profit pe unitate valutară	d) $Pr = Cre - Cri$

19 Integrare economică și globalizare

Învățând această lecție, veți fi capabili:

- să descrieți diferite forme de integrare economică;
- să identificați etapele de formare a Uniunii Europene;
- să analizați poziția României cu privire la integrarea în Uniunea Europeană;
- să înțelegeți importanța fenomenului de globalizare.

Auzim adesea vorbindu-se despre integrarea în Uniunea Europeană. Dar ce presupune acest proces? Care sunt condițiile pe care o țară trebuie să le îndeplinească? Este oare globalizarea un proces iremediabil? Răspundeți la aceste întrebări parcurgând următoarea lecție.

19.1. Integrare economică

Integrarea economică

Integrarea economică reprezintă modalitatea de asociere în entități economice stabile a două sau mai multe țări, bazată pe interdependențele dintre economii și pe eliminarea barierelor din calea relațiilor economice.

Coordonarea politicilor economice apare ca o necesitate, deoarece aceasta poate genera beneficii care în alte situații nu ar fi posibile. De exemplu, s-a demonstrat că dacă două țări cooperează și elimină tarifele vamale în cadrul relațiilor comerciale pe care le desfășoară una cu cealaltă, ambele țări obțin mai multe avantaje, spre deosebire de cazul în care încearcă să obțină câștiguri pe termen scurt stabilind tarife ridicate. De asemenea, beneficii pot să apară și în cazul în care țările realizează libertatea de mișcare a capitalului și a muncii, coordonându-și politicile fiscale și monetare și alocarea resurselor pentru diferite sectoare ale economiei. Orice tip de înțelegere în cadrul căreia țările cad de acord să-și coordoneze politicile comerciale, fiscale și/sau monetare reprezintă un grad diferit de integrare economică.

Formele integrării economice

Trepte ale integrării economice:

- **zona de comerț preferențial** – țările membre își acordă acces preferențial, la anumite bunuri și servicii, prin intermediul unor tarife mai reduse;
- **zona de liber schimb** – țările membre decid eliminarea taxelor vamale, cotelor și tarifelor preferențiale în cadrul

schimburilor dintre ele, menținând politici distincte în relațiile comerciale cu terții;

• **uniunea vamală** – este o zonă de liber schimb în care țările membre își stabilesc o politică externă comună, adoptând un tarif vamal comun în relațiile cu terții;

• **piața unică** – este o uniune vamală ce presupune aplicarea de politici comune în domeniul producției și existența celor patru libertăți de mișcare: a bunurilor, a serviciilor, a muncii și a capitalului;

• **uniunea economică și monetară** – reprezintă o piață unică ce este însoțită de o armonizare a politicilor monetare și care are implementată o monedă comună;

• **integrarea economică completă** – este ultima treaptă a integrării economice și presupune armonizarea politicilor economice, tinzând să devină dezvoltarea unei entități supranaționale.

Integrarea economică s-a manifestat cu precădere după cel de-al doilea război mondial, concretizată într-o serie de acorduri și tratate, printre care menționăm:

▸▸ Acorduri și tratate încheiate la nivel mondial

– în 1951, prin semnarea tratatului de la Paris, se formează Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (Franța, Italia, Germania, Belgia, Olanda, Luxemburg);

– în 1957, prin semnarea tratatelor de la Roma, se formează Comunitatea Europeană a Energiei Atomice (EURATOM) și Comunitatea Economică Europeană (CEE);

– 1960 se semnează Convenția de la Stockholm, prin care se formează Asociația Europeană a Liberului Schimb (A.E.L.S.);

– în 1960, prin tratatul de la Monteovideo, se formează Asociația Latino-Americană a Comerțului Liber;

– în 1964, se înființează Uniunea Vamală și Economică a Africii Centrale;

– în 1994, se formează Acordul Liberului Schimb Nord-American (N.A.F.T.A.).

19.2. Uniunea Europeană

19.2.1. Procesul de constituire a Uniunii Europene

▸▸ Constituirea Uniunii Europene

În condițiile actuale, procesul de integrare economică se desfășoară la scară mondială, manifestându-se prin diverse forme de integrare, diferite din punct de vedere al complexității. Cea mai avansată formă de integrare economică internațională de până acum este Uniunea Europeană.

Primele legături interstatale dintre țările Europei au început de mai bine de jumătate de secol. Pe 16 aprilie 1948 este semnată convenția instituind Organizația Europeană de Cooperare Economică, având ca state semnatare Austria, Belgia, Danemarca, Franța, Grecia, Islanda, Irlanda, Luxemburg, Norvegia,

Olanda, Portugalia, Regatul Unit, Suedia, Elveția și Turcia, precum și zonele occidentale de ocupație din Germania.

Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului

Pe 18 aprilie 1951 este semnat Tratatul instituind Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului; tratatul va intra în vigoare pe 25 iulie 1952. La Roma, pe 25 martie 1957, este semnat Tratatul instituind Comunitatea Economică Europeană, care intră în vigoare pe 1 ianuarie 1958 și care a fost semnat de Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg și Olanda. În următoarea perioadă, Comunitatea Economică Europeană s-a extins astfel:

Comunitatea Economică Europeană

✓1 ianuarie 1973 – Marea Britanie, Danemarca, Irlanda;
✓1 ianuarie 1981 – Grecia;
✓1 ianuarie 1986 – Spania, Portugalia;
✓1 ianuarie 1995 – Austria, Suedia, Finlanda;
✓1 ianuarie 2004 – Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Malta, Cipru, Slovenia.

Tratatul de la Maastricht

Un moment esențial l-a reprezentat semnarea tratatului de la Maastricht, în 1992, prin care se stipula că Uniunea Europeană este formată pe comunități economice europene, completată cu politici și forme de cooperare prevăzute prin tratat. Uniunea Europeană prezintă următoarea structură instituțională:

Instituțiile Uniunii Europene

- **Consiliul de Miniștri** – are competență să influențeze implementarea legislației, adoptă regulamente și directive, fiind singurul centru efectiv de decizie;
- **Comisia Europeană** – este un organ executiv, având ca atribuții întărirea aplicării dreptului comunitar și negocierea de acorduri sau înțelegeri internaționale, reprezentând gardianul tratatelor comunitare;
- **Parlamentul European** – este format din reprezentanți ai popoarelor statelor membre, fiind abilitat să realizeze controlul parlamentar al aprobării execuției bugetare, să aprobe acordurile internaționale și să supravegheze mecanismele executivului;
- **Consiliul Uniunii Europene** – exercită puterea normativă adoptând acte normative cu forță juridică obligatorie, asigură coordonarea politicilor economice, autorizează deschiderea negocierilor, având putere de revizuire a tratatelor comunitare.

Obiectivele Uniunii Europene

Uniunea Europeană are ca **obiective**:

✓promovarea progresului economic și social;
✓întărirea coeziunii economice și sociale;
✓promovarea unei politici comune de apărare;
✓dezvoltarea unei cooperări strânse în domeniul justiției și afacerilor interne;
✓instaurarea unei cetățenii a Uniunii;
✓asigurarea unui mediu economic și organizațional mai concurențial.

19.2.2. Introducerea monedei euro

Introducerea monedei euro s-a realizat la sfârșitul anului 1998, când s-au stabilit cele 11 state care participă la Uniunea Economică și Monetară: Germania, Franța, Belgia, Luxemburg, Irlanda, Italia, Spania, Olanda, Austria, Portugalia și Finlanda. Necesitatea introducerii monedei unice a fost determinată de efectele pozitive pe care acest proces le genera:

✓reducerea costurilor pentru schimburile valutare;
✓diminuarea riscului unor atacuri speculative;
✓un mai bun control al politicii monetare;
✓reducerea instabilității ratelor de schimb.

Moneda euro

19.2.3. Extinderea spre centrul și estul Europei

În 1993, în cadrul Consiliului European de la Copenhaga, statele membre au făcut un important pas către lărgirea Uniunii Europene, căzând de acord asupra faptului că statele din Europa Centrală și de Est care doresc pot deveni membre U.E.

La Copenhaga s-a afirmat că aderarea unui stat la Uniunea Europeană va avea loc de îndată ce acesta va avea capacitatea de a-și asuma obligațiile de membru, satisfăcând criteriile economice și politice cerute de Uniune, cunoscute sub numele de criterii de aderare sau criteriile de la Copenhaga. Astfel, calitatea de membru implică:

Condiții de aderare la Uniunea Europeană

✓stabilitatea instituțiilor care garantează democrația, statul de drept, drepturile omului, precum și protecția și respectarea drepturilor minorităților;
✓acceptarea obiectivelor uniunii politice, economice și monetare;
✓crearea condițiilor de integrare prin:
– reforma structurilor administrative (criteriul administrativ);
– implementarea legislației comunitare în legislația națională (criteriul legislativ).
✓existența unei economii de piață funcționale, precum și capacitatea de a face față concurenței și forțelor de piață din Uniune; aceasta presupune:
– liberalizarea prețurilor și a comerțului;
– un sistem juridic dezvoltat;
– eliminarea dezechilibrelor macroeconomice;
– un sector dezvoltat de intermediere financiară.

România a semnat la 1 februarie 1993 Acordul de asociere la Uniunea Europeană (Acordul European), intrat în vigoare la 1 februarie 1995 și care are ca obiectiv fundamental pregătirea aderării României la Uniunea Europeană.

Beneficiile integrării României în Uniunea Europeană

Principalele beneficii ale integrării României în Uniunea Europeană:

- un climat politic și economic stabil, care să conducă la dezvoltare durabilă;
- creșterea competitivității pe piața internă;
- amplificarea și diversificarea schimburilor comerciale;
- acces la piețe de capital și investiții străine;
- promovarea progresului tehnologic;
- accesul la piața unică;
- accesul pe piața europeană a muncii;
- întărirea securității naționale.

19.3. Globalizarea

Nu există o definiție a globalizării într-o formă universal acceptată, și probabil nici definitivă. **Motivul rezidă în faptul că globalizarea include o multitudine de procese complexe cu o dinamică variabilă, atingând domenii diverse ale unei societăți.** Ea poate fi un fenomen, o ideologie, o strategie sau toate la un loc.

Globalizarea

Globalizarea este termenul modern folosit la descrierea schimbărilor în societate și în economia mondială, ce presupune integrarea crescândă a țărilor lumii la nivel comercial și al fluxurilor de capital, determinată de reducerea costurilor de transport și de comunicație.

Acest fenomen descrie creșterea comerțului internațional și a investițiilor prin prisma căderii barierelor din calea schimburilor comerciale și interdependenței dintre state.

Procese definitorii ale globalizării

În general, globalizarea se referă la trei procese:

✓**o intensificare a fluxurilor comerciale în plan mondial**, astfel încât firmele nu mai sunt în competiție doar în cadrul propriilor economii, ci și cu firme din întreaga lume;

✓**creșterea rapidă a unor economii**, care este atribuită unui număr de factori cum ar fi: procesul de dezvoltare condus de către stat care produce infrastructură, înlesnire a investițiilor, investiții ridicate în capitalul uman, stabilitate politică și deschiderea către capitalul străin (de exemplu, Tigrii Asiatici);

✓**creșterea piețelor financiare mondiale**.

Cei mai mulți adepți ai tezelor globalizării argumentează că extinderea schimburilor comerciale a produs o schimbare calitativă în cadrul competiției. Utilizarea tehnologiei informaționale este considerată ca fiind forța care împinge mai departe globalizarea. Firmele din această „nouă societate a informației" trebuie să se miște mai repede pentru a răspunde schimbărilor aduse de tehnologia informațională. Ele se bazează mai mult pe rețele pentru a coordona procesele de producție. Unele firme au mers până acolo încât să-și orienteze toate activitățile productive spre piață și să funcționeze în principal pentru a realiza produse destinate pieței.

Din perspectiva populației din țările dezvoltate, aceste activități în „rețea" au și o parte negativă. Firmele folosesc informațiile tehnologice pentru a distribui activitățile lor productive oriunde în lume, prețul factorilor de producție fiind scăzut. Slujbele din țările dezvoltate pot fi transferate țărilor din lumea a treia pentru că factorii pot fi controlați, abilitățile pot fi transferate, iar salariile sunt suficient de scăzute pentru a compensa orice cost tranzacțional adițional sau o productivitate mai scăzută care ar putea exista.

Globalizarea aduce cu sine oportunități extraordinare, multe țări beneficiind de deschiderea piețelor și de asimilarea noilor tehnologii. Astfel, printre beneficiile globalizării putem aminti:

Beneficiile globalizării

- ✓crearea de bogăție determinată de liberul schimb;
- ✓creșterea competitivității bunurilor și serviciilor;
- ✓creșterea nivelului de trai;
- ✓guvernarea democratică și statul de drept;
- ✓creșterea protecției muncitorilor.

Chiar dacă globalizarea aduce în general beneficii, aceasta este asociată cu probleme care au ridicat îngrijorări justificate. Dacă am lăsa deoparte problemele culturale, politice și pe cele legate de mediu, amplu dezbătute, două arii principale ar fi:

Costurile globalizării

- ✓inegalitatea – atât dintre țări cât și din interiorul țărilor;
- ✓volatilitatea din cadrul piețelor financiare și din activitatea economică.

Chiar dacă venitul pe locuitor a crescut la nivel mondial, nu toate țările au beneficiat de o creștere satisfăcătoare; astfel, media venitului pe locuitor dintre țările avansate și cele aflate în curs de dezvoltare a devenit din ce în ce mai dispersată – în ciuda convergenței dintre țările avansate. Mai mult decât atât, în interiorul unor țări, inegalitatea a crescut în decursul ultimelor două decade. A doua problemă majoră se referă la volatilitatea piețelor financiare dată de deschiderea spre piețele globale de capital, care pare să aducă din ce în ce mai multă incertitudine în activitatea economică.

Procesul de globalizare presupune ajustări și adaptări la economiile fiecărui stat, în concordanță cu noua ordine economică internațională.

Fiind un proces ireversibil, globalizarea impune aplicarea unor măsuri precum:

- ✓consolidarea unui sistem de asigurări sociale viabil;
- ✓realizarea de cheltuieli bugetare cu învățământul public, sănătate, securitate;
- ✓promovarea unor politici de eliminare a dezechilibrelor care conduc la o mai bună ocupare și care împiedică scăderea salariilor;
- ✓reducerea barierelor tarifare și netarifare și a subvențiilor interne;
- ✓îmbunătățirea sistemului financiar internațional.

Glosar

Companiile transnaționale (CTN) reprezintă corporații care sunt constituite din mai multe filiale amplasate în țări diferite, care joacă un rol important în cadrul globalizării.

Strategia de la Lisabona reprezintă angajamentul luat de șefii statelor membre ale Uniunii Europene de a crea, până în anul 2010, „cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume".

Evaluare

I. Teste grilă

1. În care dintre următoarele forme de integrare economică țările membre adoptă o politică comercială comună în relațiile cu terții?
   a) zonă de comerț preferențial;
   b) zonă de liber schimb;
   c) uniune vamală;
   d) zonă de comerț preferențial și de liber schimb.
2. Care dintre următoarele țări fac parte din Uniunea Europeană?
   a) Franța;
   b) Germania;
   c) Polonia;
   d) Norvegia.
3. Care dintre următoarele afirmații cu privire la procesul de globalizare este adevărată?
   a) se bazează pe o intensificare a comerțului mondial;
   b) conduce la egalizarea veniturilor dintre țările dezvoltate și cele slab dezvoltate;
   c) a stat la baza dezvoltării rapide a tuturor țărilor aflate în curs de dezvoltare;
   d) presupune o încetinire a fluxurilor de capital la nivel mondial.
4. Integrarea unui stat în Uniunea Europeană presupune:
   a) menținerea unei legislații naționale independente de cea comunitară;
   b) crearea unei economii de piață funcționale;
   c) aplicarea acquis-ului comunitar în anumite domenii prioritare;
   d) practicarea de taxe vamale scăzute în relațiile cu țările UE;
   e) nici un răspuns corect.

II. Notați cu A enunțurile adevărate și cu F pe cele false.

1. Intensificarea restricțiilor vamale din cadrul relațiilor comerciale dintre două țări conduce la formarea zonelor de liber schimb.
2. Integrarea economică presupune intensificarea dependențelor dintre diferite state ale lumii.
3. Termenul de Uniune Europeană a fost adoptat odată cu semnarea Tratatului de la Roma din 1957.
4. Integrarea unui stat în Uniunea Europeană presupune menținerea unei legislații naționale independente de cea comunitară.
5. Printre factorii care susțin globalizarea se numără intensificarea investițiilor externe și accelerarea schimburilor comerciale dintre diferite state ale lumii.

III. „De ce a devenit globalizarea – care a făcut atâta bine – un lucru atât de controversat? Eliminarea obstacolelor din calea comerțului internațional a ajutat multe țări să se dezvolte într-un ritm mult mai rapid decât ar fi putut-o face altfel [...]. Datorită globalizării, mulți oameni din întreaga lume trăiesc astăzi mai mult ca înainte și se bucură de un nivel de trai mult mai ridicat [...]. Țările în curs de dezvoltare trebuie s-o accepte dacă vor să se dezvolte și să lupte cu succes împotriva sărăciei. Pentru mulți oameni din aceste țări, însă, globalizarea nu a produs beneficiile economice promise. Accentuarea separației dintre cei avuți și cei săraci a făcut să crească numărul persoanelor din Lumea a Treia aflate într-o stare cruntă de sărăcie."

(Joseph E. Stiglitz, *Globalizarea – Speranțe și deziluzii*)

Comentați textul de mai sus din perspectiva beneficiilor și costurilor generate de procesul globalizării.

Soluții evaluări

Lecția 1
I. 1. a, b, c, d; 2. b; 3. c; 4. a; II. 1. F; 2. F; 3. A; 4. A; III. 1. a) 400; b) 1 vapor; c) 100, 400, 500, deci costul de oportunitate crește; 2. avionul.
Lecția 2
I. 1. d; 2. d; 3. b; 4. d; II. 1. A; 2. F; 3. F; 4. F; III. 1. b; 2. e; 3. d.
Lecția 3
I. 1. d; 2 d; 3. d; 4. c; II. 1. A; 2. F; 3. A; 4. F; III. 1. d; 2. a) $UT = 210$; 3. $3x$ și $4y$.
Lecția 4
I. 1. b; 2. b; 3. c; 4. d; II. 1. F; 2. A; 3. A; 4. F; III. 1. a; 2. c; 3. b; 4. d.
Lecția 5
I. 1. d; 2. c; 3. b, c; 4. b; II. 1. A; 2. F; 3. A; 4. A; III. 1. a; 2. b; 3. d; 4. a.
Lecția 6
I. 1. c; 2. d; 3. a; 4. d; II. 1. A; 2. A; 3. F; 4. F; III. 1. a; 2. b; 3. d; 4. c.
Lecția 7
I. 1. c; 2. b; 3. a; 4. a; II. 1. F; 2. A; 3. A; 4. F; III. 1. b; 2. d.
Lecția 8
I. 1. d; 2. c; 3. c; 4. c; II. 1. A; 2. F; 3. A; 4. F; III. 1. b; 2. c; 3. a; 4. a.
Lecția 9
I. 1. d; 2. a; 3. b; 4. d; II. 1. A; 2. F; 3. A; 4. A; 5. F; 6. F. III. 1. a, d; 2. a; 3. a, b; 4. b, c.
Lecția 10
I. 1. b; 2. c; 3. c; 4. a; II. 1. A; 2. A; 3. F; 4. F; III. 1. b; 2. c; 3. b.
Lecția 11
I. 1. b; 2. d; 3. a; II. 1. F; 2. F; 3. F; 4. A; III. 1. 500%; 2. 290,9 RON, 90%.
Lecția 12
I. 1. a; 2. b, d; 3. b; 4. a, c; II. 1. A; 2. A; 3. F; 4. A; III. 1. b; 2. b; 3. a.
Lecția 13
I. 1. b; 2. a; 3. b; II. 1. F; 2. A; 3. A; 4. F; III. 1. b; 2. d.
Lecția 14
I. 1. b; 2. b; 3. c; 4. b; II. 1. F; 2. F; 3. A; 4. F; III. 1. 3 milioane persoane; 2. 9,52%; IV. muncii, ofertei, ciclic, scade, sezonier, indemnizația de șomaj.
Lecția 15
I. 1. a; 2. b; 3. d; 4. b; II. 1. A; 2. F; 3. F; 4. A; III. 1. a; 2. c; 3. a; 4. c.
Lecția 16
I. 1. a; 2. b, c; 3. c; 4. c; II. 1. A; 2. F; 3. F; 4. A; III. a) 25 miliarde u.m., crește cu 10%; b) 10 000 u.m., 11 578 u.m.
Lecția 17
I. 1. c; 2. c; 3. d; 4. d; II. 1. F; 2. F; 3. F; 4. A; 5. A.
Lecția 18
I. 1. a; 2. a; 3. a; 4. a ; II. 1. F; 2. A; 3. F; 4. A; III. 1. da, Profit = 2 RON/$; 2. Profit = 25 875 RON; IV. 1. c; 2. a; 3. b
Lecția 19
I. 1. c; 2. a, b, c; 3. a; 4. b; II. 1. F; 2. A; 3. F; 4. F; 5. A.

Bibliografie selectivă

1. **Abraham-Frois, G.**, *Economie politică*, Editura Humanitas, București, 1994
2. **Ailenei, Dorel; Bălan, Elena; Olaru, Delia; Jula, Nicoleta; Năzdrăvan, Mihai**, *Economie. Manual pentru clasa a X-a și a XI-a*, Editura Sigma, București, 2000
3. **Angelescu, Coralia** (coordonator), *Dicționar de economie*, Editura Economică, București, 2003
4. **Burda, M.; Wyplosz, Ch.**, *Macroéconomie, une perspective européenne*, De Boeck Université, 1992
5. **Cornescu, Viorel; Bucur, Ion; Stanciu, Sică; Bonci, Mădălina; Platis, Magdalena**, *Economie. Manual pentru clasa a X-a și a XI-a.*, Editura ALL, București, 2000
6. **Crețoiu, Gh.; Cavachi, Ioan; Iordache, Stelian; Moraru, Liviu**, *Manual de economie pentru învățământul liceal*, Editura Antet, București, 2000
7. **Dudian, Monica** (coordonator), *Economie*, Editura ALL Beck, București, 2005
8. **Galbraith, J.K.**, *Știința economică și interesul public*, Editura Politică, București, 1982
9. **Gogoneață, Aura; Gogoneață, Constantin**, *Economie Politică*, Editura Didactică și Pedagogică, Bucureți, 1995
10. **Gogoneață, Constantin; Darmon, Cătălin; Plugaru, Liviu**, *Economie. Manual pentru clasa a X-a și a XI-a*, Editura Humanitas, București, 2005
11. **Heilbroner, R.L.**, *Filosofii lucrurilor pământești*, Editura Humanitas, București, 1993
12. **Lăcătuș, Maria Liana; Lăcătuș, George-Paul**, *Economie. Manual pentru clasa a X-a,* Editura Corint, București, 2002
13. **Keynes, J.M.**, *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970
14. **Mankiw, N.G.**, *Macroeconomics*, second edition, Worth Publishers, 1994
15. **Oțet, Florina; Dobrotă Spineanu, Sorin**, *Bacalaureat 2006. Subiecte de economie. Clasa a XII-a*, Editura Humanitas, București, 2006
16. **Popescu, C.; Ciucur D.; Gavrilă, I.**, *Economie – manual universitar*, Editura Economică, București, 1999
17. **Popescu, Constantin; Gavrilă, Ilie; Paul Tănase, Ghiță; Nițescu Dan**, *Economie. Manual pentru clasa a XI-a*, Editura Economică, București, 2005
18. **Samuelson, P.A.; Nordhauss, W.**, *Economics*, fifteenth edition, McGraw-Hill, 1995
19. **Smith, Adam**, *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, Editura Universitas, Chișinău, 1992
20. **Varian, Hal**, *Intermediate Microeconomics – A Modern Approach*, third edition, W.W. Norton, 1993

www.europa.eu.int
www.bnro.ro
www.worldbank.org
www.wto.org
www.mit.edu